97-84204-19

Horst, Hans

Die genossenschaftliche viehverwertung in...

Merseburg

1915

97-84204-19
MASTER NEGATIVE #

COLUMBIA UNIVERSITY LIBRARIES
PRESERVATION DIVISION

BIBLIOGRAPHIC MICROFORM TARGET

ORIGINAL MATERIAL AS FILMED - EXISTING BIBLIOGRAPHIC RECORD

3
Box 47

Horst, Hans, 1889-
Die genossenschaftliche viehverwertung in Deutschland. Merseburg, Stollberg, 1915.
136 p. 25 cm.

Thesis, Bonn, 1915.

RESTRICTIONS ON USE: *Reproductions may not be made without permission from Columbia University Libraries.*

TECHNICAL MICROFORM DATA

FILM SIZE: 35mm REDUCTION RATIO: 12:1 IMAGE PLACEMENT: IA (IIA) IB IIB

DATE FILMED: 10-1-97 INITIALS: PB

TRACKING # : 28286

FILMED BY PRESERVATION RESOURCES, BETHLEHEM, PA.

3 Box 47
Univ. Exchange AUG 17 1922

Die genossenschaftliche Viehverwertung in Deutschland.

Inaugural-Dissertation

zur

Erlangung der Doktorwürde

genehmigt

von der Philosophischen Fakultät

der

Rheinischen Friedrich-Wilhelms-Universität

zu Bonn.

Von

Hans Horst
aus Krefeld.

Promoviert am 25. Juni 1915.

Merseburg.
Druck von Friedrich Stollberg.
1915.

Berichterstatter: Prof. Dr. SCHUMACHER.

Herrn Prof. Dr. H. Schumacher

in Verehrung und Dankbarkeit.

Einleitung.

Seit Jahren beschäftigt sich die Allgemeinheit in immer wachsendem Maſse mit dem Problem der Fleischversorgung. Die Veranlassung hierzu gibt das aussergewöhnlich[1]) rasche Steigen der Fleischpreise, das in der Hauptsache wiederum durch das Anwachsen der Viehpreise bedingt wird. In Preussen betrugen pro Kilogramm die Preise[2]):

Im Durchschnitt der Jahre	Rind-fleisch	Kalb-fleisch	Hammel-fleisch	Schweine-fleisch
1890/99	125,1	118,2	123,8	130,5
1900/09	140,3	146,2	146,4	146,4
1910	161,4	181,6	171,4	163,0
1911	167,1	186,5	176,9	148,6
1912	180,7	196,7	185,7	167,0

Nach den Notierungen des Berliner Marktes (mittlere Qualität für 100 *kg* Schlachtgewicht) betrugen dagegen[3]) die Preise:

Im Durchschnitt der Jahre	Rinder	Kälber	Schafe	Schweine
1890/99	115,7	112,5	104,7	102,6
1900/09	132,1	147,1	132,8	114,6
1910	145,0	187,9	148,1	131,9
1911	153,7	183,3	151,0	114,2
1912	166,2	198,5	166,1	147,4

[1]) Es ist natürlich nicht zu verkennen, dass auch die Mehrzahl der anderen Produkte eine Preissteigerung durchmachte, die Nahrungsmittel jedoch im allgemeinen die geringste. Wenn wir nach Esslen („Die Fleischversorgung des Deutschen Reiches“ S. 2) die Preise des Jahrfünfts 1771/75 = 100 setzen, so betrug in Preussen

im Durchschnitt der Jahre	1821/30	1871/75	1906/08
der Preis des Weizens	51,6	100,0	82,0
„ „ „ Roggens	70,7	100,0	95,0
„ „ der Butter	43,7	100,0	104,9
„ „ des Rindfleisches . . .	40,0	100,0	122,6
„ „ „ Schweinefleisches . .	43,6	100,0	120,6

[2]) Berechnet nach den Angaben Esslens, a. a. O. S. 230 und der „Amtliche Zeitung des Deutschen Fleischerverbandes“ vom 8. März 1913.

[3]) Nach Esslen, a. a. O. S. 4. Die Zahlen für 1912 wurden nach der „Amtliche Zeitung des Deutschen Fleischerverbandes“ vom 8. März 1913 hinzugefügt.

Bei der Frage nach der Ursache dieser Erscheiuung müsste zunächst auf die allgemeinen Teuerungsgründe hingewiesen werden, so vor allen Dingen die Steigeruug der Futtermittel, der Löhne usw. Dieses Moment konnte jedoch bei den eigentümlichen Produktions- und Verwertungsbedingungen der Ware Vieh, auf die später noch zurückzukommen sein wird, nur ganz allgemeine Bedeutung haben. In der Hauptsache wird nämlich die Preisbildung im Viehhaudel durch das Verhältnis von Angebot und Nachfrage, so wie es am Markt auftritt, bedingt.

Die ungewöhnlich hohe Preissteigerung für Fleisch erklärt sich demnach in ihrem Hauptwesen dadurch, dass das Angebot hinter der Nachfrage[1]) zurückgebliebeu ist. Hierin lag eine grosse Gefahr für die Allgemeinheit. denn es haudelte sich um ein unentbehrliches Nahrungsmittel, dessen Verteuerung die notwendig erscheinende Ernährung weiter Kreise in Frage stellen musste.

Das Interesse des Staates an dieser Frage war demnach ohne weiteres gegeben. Auch die Produzenten mussten auf eine Lösung bedacht seiu, da eiu dauerndes Versagen der heimischen Viehproduktion mit Sicherheit zur Öffuung der Grenzen führen musste.

Die Bestrebungeu dieser beiden Interessenten, die Fleischversorgung des deutschen Volkes zu sichern, gingen zunächst auf eine Hebung der Produktion hinaus, sowohl auf eine absolute Vermehrung als auf ihre Rationalisierung.

Die Produktion selbst hat sich zunächst einmal mit Ausnahme der Schafe ganz bedeutend vermehrt,[2]) aber auch die Qualifizierung der Tiere zu Schlachtzwecken wurde durch eine rationelle Züchtung und Kreuzung mit auswärtigen (besonders englischen) Rassen wesentlich gehoben. Es

[1]) Und wirklich ist die Nachfrage in den letzten Jahrzehnten ganz gewaltig gewachsen. Hierbei ist nicht nur an die absolute Steigerung, die durch das Wachstum der Bevölkerung und durch die Umwandlung der agrarischen in eine industrielle Bevölkerung überbaupt bedingt wurde, zu denken, sondern auch an die relative, da nach den neusten Forschungen der Physiologie (siehe insbesondere auch Esslen S. 9 ff.) der nicht oder nur wenig körperlich angestrengte Mensch des Industriestaates zu seiner Ernährung eine fleischreichere (eiweisshaltigere!) Nahrung verlangt, als der Bewohner des Agrarstaates.

[2]) Es wurden im Deutscben Reich nach der offiziellen Statistik gezählt (in Millionen Stück):

Jahr	Rindvieh	Schafe	Schweine
1873	15,8	25,0	7,1
1883	15,8	19,2	9,2
1892	17,6	13,6	12,1
1897	18,5	10,9	14,3
1900	18,9	9,7	16,8
1904	19,3	7,9	18,9
1907	20,6	7,7	22,1
1912	20,2	5,9	21,9

wurde dadurch sowohl eine schnellere Schlachtreife[1]) als auch eine Zunahme des Schlachtgewichts[2]) erreicht.

Daneben aber raugen sich, besonders in jüngster Zeit, allmählich Bestrebungen durch, die eine Reorganisation der Versorgung im engeren Sinne, des Versorgungsprozesses, bezweckten.

Dass sich auf diesem Gebiete grosse Missstände befandeu, war zwar allgemein bekannt, und insbesondere die Untersuchung des Vereins für Sozialpolitik über den Wucher auf dem Lande hatte hierauf ein grelles Schlaglicht geworfen, aber die Kompliziertheit und Undurchsichtigkeit, mit denen man es gerade hier zu tun hatte, musste von durchgreifeuden Massnahmen abhalten. Bis dann schliesslich die bedrängten Produzenten selbst sich aufrafften und genossenschaftliche Organisationen ins Leben riefen, die die Eigenverwertung der Tiere übernahmen.

Diese Gebilde der Selbsthilfe, iu Wahrheit Kinder der Not, setzten sich erst nach Beseitigung grosser innerer und äusserer Schwierigkeiten

[1]) Nach Esslen (a. a. O. S. 244, Anlage 20) betrug die Schlachtverhältniszahl, d. h. die Zahl, die das Verhältnis angibt zwischen den Schlachtungen der betreffenden Viehgattung und der zu einem gegebenen Zeitpunkt in dem betreffenden Jahr ermittelten Viehzahl:

1. Beim ausgewachsenen Rindvieh
   1800/1850/60 . . . . . 12 %
   1873 . . . . . 15,6 „
   1892 . . . . . 15,8 „
   1900 . . . . . 17,7 „
   1907 . . . . . 19,8 „
   Die Gesamtbeschleunigung des Umsatzes betrug demnach von 1850/60—1907 . . . . . 65 %.
2. Bei Schweinen
   1800 . . . . . etwa 66⅔ %
   1850 . . . . . 75 %
   1875 . . . . . 95 „
   1900 . . . . . 102 „
   Die Gesamtbeschleunigung des Umsatzes betrug demnach von 1800—1900 . . . . . 53 %.
3. Beim Jungvieh betrug die Gesamtbeschleunigung von 1850/60—1907 . . . . . 68¼ %.
4. Bei Schafen in demselben Zeitraum 110,8 %, während
5. bei Kälbern in den Jahren 1869—1907 eine Gesamtabnahme der Schlachtungen der in einem Jahre geborenen Tiere von 18,4 % eintrat.

[2]) Das ist das Gewicht des toten Tieres mit Abzug von Haut und Kram. Nach Esslen (wie oben) betrug das durchschnittliche Schlachtgewicht um das

Jahr	beim Rindvieh	bei Kälbern	bei Schweinen	bei Schafen
1800	113	19	38	15
1838/39	178	21½	58	18½
1849/50	180	22½	70	18½
1860/61	177	22	70	18
1880	189	25	75	18,7
1903/05	240	40	79	22

durch. Heute nehmen sie eine achtunggebietende Stellung innerhalb des Fleischversorgungsprozesses ein.

Die Aufgabe der vorliegenden Arbeit besteht in einer Untersuchung dieser Viehverwertungsgenossenschaften. Bei einer organischen Betrachtung der Dinge wird sie sich jedoch nicht hierauf beschränken können, sondern darüber hinaus eingehend die Ursachen, die zur Entstehung dieser wirtschaftlichen Gebilde führten, aus dem ganzen Gang des Fleischversorgungsprozesses zu erläutern haben.

Die Behandlung des Themas ergiebt also zunächst eine Zweiteilung. Sie wird in einem ersten Abschnitt die Notwendigkeit einer Änderung zu begründen, sich also vornehmlich mit den im Viehhandel zutage getretenen Missständen zu beschäftigen haben. Der zweite Teil, der Hauptteil, wird dann die Betrachtung der Möglichkeit einer Reorganisation durch die Viehverwertungsgenossenschaften bringen. Er wird die Schwierigkeiten, mit denen diese kämpfen mussten, und ihre Lösung zeigen, weiterhin die Organisation der genossenschaftlichen Viehverwertung auf dem Lande und am Markt, und endlich eine Betrachtung ihrer allgemein- und privatwirtschaftlichen Vorteile. In einem dritten Teile soll dann das Werden und die heutige Gestaltung der Organisation in den einzelnen Landesteilen Deutschlands zur Darstellung gelangen. Ein letzter Teil wird die voraussichtliche Entwicklung der jungen Gebilde aus dem Rahmen des Ganzen heraus skizzieren, insbesondere auch die sogenannten langfristigen Lieferungsverträge, in denen die Genossenschaften eine Rolle spielen sollten, einer Betrachtung unterziehen.

I. Kapitel.

Der Viehhandel und seine schädlichen Wirkungen auf die Viehproduktion.

Im Mittelalter und spät hinauf noch in die neue Zeit, bis um die Wende des 19. Jahrhunderts, vollzog sich der Vieheinkauf meist in direkter Weise durch den Fleischer selbst. Allmählich trat jedoch um diese Zeit ein Wandel ein. Zwischen Landwirt und Fleischer schob sich der Viehhändler ein. Diese für die Organisation der Fleischbeschaffung ausserordentlich wichtige Entwicklung wurde vornehmlich dadurch bedingt, dass infolge des gewaltigen Anwachsens der Städte der Radius des Umkreises, der für die Versorgung der einzelnen Plätze mit Vieh in Betracht kam, sich wesentlich erweiterte, so dass es für den Fleischer zu zeitraubend gewesen wäre, selbst zum Einkauf aufs Land zu ziehen. Begünstigt und zum Teil sogar erst ermöglicht wurde diese Entwicklung durch den Aufschwung, den das Verkehrswesen in dieser Zeit nahm.

Mit dem Einschieben des Händlers war jedoch die einmal begonnene Entwicklung nicht zum Abschluss gelangt. Der Grund, der zur Einfügung des Zwischenhändlers geführt hatte, die Bildung grosser Konsumzentren, wurde mit der Entwicklung unseres Wirtschaftslebens in immer stärkerem Mafse wirksam. So schoben sich denn im weiteren Verlaufe noch drei

Zwischenglieder ein. Das war einmal der Aufkäufer auf dem Lande, der dem Händler das zeitraubende Aufsuchen des Viehs abnahm, weiterhin der Kommissionär am Markte, dessen Erscheinen hauptsächlich aus finanztechnischen Gründen notwendig war, da es dem Händler selbst unmöglich wurde, die Lage der von ihm wirtschaftlich abhängigen Käufer so sorgfältig zu beobachten, wie es notwendig war, und endlich noch der Grossmetzger, der aus der Forderung nach grösserer Spezialisation im Fleischergewerbe entstanden war; er hat die Aufgabe, die einzelnen Teile der geschlachteten Tiere auf die Fleischerläden, die nach Art ihrer Kundschaft jeweils die einen oder anderen Stücke bevorzugen, zu verteilen.

Das Aufkommen des Viehhandels hatte, aus wirtschaftlichem Zwang erwachsen, gewiss seine wirtschaftliche Berechtigung. Aber im Laufe seiner Entwicklung stellte sich eine Reihe von Missständen ein, die immer unhaltbarer wurden und mit Notwendigkeit auf eine Reorganisation hindrängten. Sie sollen im folgenden einer Betrachtung unterzogen werden.

Der Handel hat in der heutigen differenzierten Volkswirtschaft ganz gewiss seine Bedeutung. Er ist Vermittler auf dem oft langen und schwer zu entdeckenden Wege vom Produzenten zum Konsumenten. Er hat, um in dem oft gezeigten Bilde zu bleiben, die Aufgabe, die verschiedenartigen Produkte aus den Produktionswerkstätten in sein Reservoir hinzuführen, um sie von dort zur gegebenen Zeit in die noch weit differenzierteren und zahlreicheren Kanäle des Konsums abzuleiten. Er bewirkt dadurch eine Ausgleichung nach Ort, Zeit und Preis zum Vorteil des Produzenten und des Konsumenten. Diese Aufgabe kann der Produzent in den seltensten Fällen ohne Schädigung der Produktion selbst erfüllen. Im Betriebe unserer Volkswirtschaft hat der Handel sich demnach als unumgängliches Glied durchgesetzt, und in der Hauptsache gehören Störungen des Wirtschaftslebens durch die Tätigkeit des Handels zu den Seltenheiten.

Der Grund für diese Harmonie ist darin zu sehen, dass sich gegen Schädigung des Konsums und der Produktion durch den Handel in der Regel von selbst ein Ausgleich vollzieht. Das trifft immer für die weitaus grösste Mehrzahl aller Güter, nämlich für die sogenannten beliebig vermehrbaren Güter zu, insbesondere also für die Industrieprodukte. Würde hier der Handel seine Stellung missbrauchen, würde er z. B. durch Zurückhalten der Ware einen ungerechtfertigt hohen Preis zu erlangen suchen oder durch schädliche Preisbewertung die Produktion veranlassen, eine schlechtere Qualität auf den Markt zu bringen, so würde der Geschmack des Publikums sich anderen Erzeugnissen, Ersatzfabrikaten und dergleichen zuwenden, und eine Minderung des Konsums, wenn nicht gänzliches Versiegen, würde die Folge sein. Hierunter hätte gewiss in erster Linie die Produktion, weiterhin jedoch auch der Handel selbst zu leiden.

Auch die Produktion selbst weiss sich, wenn auch langsamer, hiergegen zu wehren. Das Kapital wendet sich anderen Erwerbszweigen zu, und die Fabriken suchen die Herstellung anderer Waren aufzunehmen. Soweit wird es der Handel jedoch garnicht kommen lassen. Er wird bald,

um sich nicht selbst zu ruinieren, darauf bedacht sein, den verloren gegangenen Konnex zwischen Produktion und Konsum wieder herzustellen und wieder wie früher als blosser Vermittler zu fungieren.

Anders aber liegt die Sache beim Handel mit Vieh. Hier vollzieht sich durchaus nicht ohne weiteres ein Ausgleich, und zwar deshalb nicht, weil sowohl Konsum als auch Produktion in ungleich höherem Masse als sonst meist auf die Objekte des Handels angewiesen sind.

Der Konsum zunächst kann das Fleisch deshalb nicht entbehren, weil es allgemein als ein Nahrungsmittel gilt, das der Mensch zu seiner Ernährung unbedingt nötig hat, und die Physiologie lehrt, dass die beiden grossen Umänderungen in der Zusammensetzung der Bevölkerung, der Zug zur Stadt und die Industrialisierung, ein noch erhöhteres Bedürfnis nach Fleisch wachgerufen haben.[1]) Diese Eigenschaft als notwendiges Nahrungsmittel bedingt, dass das Fleisch einen Markt findet, der selbst den jedes Gewerbeerzeugnisses an Umfang übertrifft. Aus demselbeu Grunde ist auch die Elastizität des Marktes fast ohne Grenzen, und in den modernen Kulturländern wird das Angebot kaum so gross, dass es keine Abnahme finden würde.[2]) Infolgedessen braucht der Händler nicht immer sorgfältig nach allen Seiten hin im Interesse des Absatzes die Wünsche des Marktes zu untersuchen. Ja, selbst wenn er durch Eingriffe in den Versorgungsprozess eine Verteuerung des Produktes oder Verschlechterung der Qualität verursacht hat, so wird doch sein Absatz nicht in entsprechendem Mafse darunter zu leiden haben. Die Mehrheit der Konsumeuten kauft doch, weil sie kaufen muss.

Auch die Produktion von Vieh nimmt gegenüber der Fabrikation „freier" Güter eine Sonderstellung ein. Sie kann nicht so leicht im Notfall aufgegeben oder umgewandelt werden, denn sie ist im Rahmen des landwirtschaftlichen Betriebssystems nicht entbehrlich.

Man hat die landwirtschaftlichen Betriebe oft mit den gemischten Werken der Industrie verglichen. Das stimmt in gewisser Beziehung, nur in dem Grade der Zugehörigkeit zum gemischten Betriebssystem ist ein Unterschied zu machen. Die Industrie schreitet aus Gründen der Betriebs-

[1]) S. Esslen, a. a. O. S. 7 f.

[2]) Gewiss findet umgekehrt bei Preiserhöhungen auch eine Einschränkung des Konsums statt, aber durchaus nicht in entsprechendem Umfang. Der Rückgang der Schlachtungen in Deutschland im Teuerungsjahr 1912 gegenüber 1911, dem Jahr ausnergewöhnlich niedriger Fleischpreise, betrug bei Rindern 3,4 %, bei Kälbern 4,9 %, bei Schweinen nur 1,9 %, während bei Schafen noch eine Zunahme um 0,9 % zu verzeichnen war. Die Preise waren indessen unverhältnismässig gestiegen, bei Kühen um 8,1 %, bei Schweinen um 29 %, bei Kälbern um 9,8 % und bei Schafen 10 %. (Berechnet nach den Angaben des statistischen Jahrbuches für das Deutsche Reich 1912 und den Mitteilungen der „Amtlichen Zeitung des Deutschen Fleischerverbandes" 1913, Nr. 10.)

Professor Silbergleit, Direktor des statistischen Amtes der Stadt Berlin, berechnet in seiner Broschüre „Ergebnisse der bisherigen Versuche kommunaler Fleischversorgung in den grösseren deutschen Städten", die Ausgabensteigerung von 26 preussischen Grossstädten infolge der Fleischteuerung auf rund 1/4 Milliarde Mark (für die Zeit vom September 1907 bis August 1912). Davon entfallen auf die Mehrausgaben für Rindfleisch 56,9 Mill. Mark, für Kalbfleisch 9,7 Mill. Mark, für Schweinefleisch 157 Mill. Mark.

kostenminderung zur Gründung der gemischten Betriebe, die Landwirtschaft dagegen ist aus zwingender Notwendigkeit hierzu übergegangen. Die Gründe hierfür sind einmal die dezentrale Lage der Produktionsstätte, die einer Arbeitsteilung aus Transportrücksichten entgegensteht, und zweitens der Umstand, dass die einzelnen Produktionsphasen weit mehr ineinander laufen als bei den industriellen Betrieben. Die bei der Viehproduktion sich ergebenden Nebenprodukte und Nebennutzungen, Dünger, Milch, Lastenziehen, sodann auch die Verwertung der Abfälle aus Küche und Wirtschaft[1]) gehören als notwendige Bestandteile zum Betriebe selbst. Infolgedessen entsteht in dem System des landwirtschaftlichen Betriebes eine gewisse Wechselwirkung, bei der im allgemeinen der eine Produktionszweig ohne Schädigung des andern nicht entbehrt werden kann.[2])

Die Missstände nun, die durch das Erscheinen des Zwischenhandels im Fleischversorgungsprozess bedingt wurden, sind nach zwei Richtungen hin bemerkbar. Sie betreffen einmal die Konsumenten[3]) und zweitens die Produzenten.

[1]) Als Futtermittel für Schweine dienen z. B. Getreide, Molkereirückstände, Hülsenfrüchte, Hackfrüchte, die Abfälle des Haushalts, ausserdem aber auch Fabrikationsrückstände wie Schnitzel, Plempe, Treber, Pülpe u. a. m.

[2]) S. Wygodzinsky, „Zur Frage der Viehpreise". Schmollers Jahrbuch 1906, S. 190. „Früher hielt man unter Umständen Vieh oft nur zu Düngezwecken. Das ist auch heute noch massgebend. Ferner drängt auch der Hackfruchtbau und der Kartoffelbau, der zur Aufrechterhaltung der landwirtschaftlichen Statik notwendig ist, gebieterisch zur Verwertung im Sinne der Viehproduktion. Von dem Hackfruchtbau ist nur die Zuckerrübe individuell verwertbar (neben umfangreicher Futterverwendung). Von der gegenwärtigen Kartoffelproduktion in Deutschland muss schon über die Hälfte verfüttert werden. Diese beiden Momente wirken preisdrückend, da die Produktion erfolgen muss, auch ohne Rücksicht auf die spätere endgültige Verwertung."

Allerdings hat sich auch in der Viehproduktion eine grössere Arbeitsteilung und Arbeitszerlegung durchgesetzt. Sie knüpft an die Abnahme der Viehproduktion in den Grossbetrieben und an die Entstehung der reinen Molkerei- und Mastbetriebe an, auf die später noch eingegangen werden soll. Aber in den wenigsten Fällen handelt es sich hier um ein vollständiges Abweichen von dem bisherigen Betriebssystem in der Art, dass die anderen Nutzungsarten zugunsten einer einzigen verschwinden. Meistens findet nur eine Verschiebung unter besonderer Vorkehrung einer Nutzungsart statt. Das ist vor allen Dingen bei den genossenschaftlichen Molkerei- und Mastbetrieben der Fall. Auch hier werden indessen die Nebennutzungen, z. B. Dünger, zum grössten Teil im landwirtschaftlichen Betriebe selbst verwandt.

[3]) Bei der Betrachtung der Verletzung der Konsumenteninteressen soll natürlich nicht gesagt sein, dass bei der Gründung der Viehverwertungsgenossenschaften, die sich die Ausschaltung des schädlichen Viehhandels zum Ziele setzten, altruistische Motive eine Rolle gespielt hätten. Immerhin erscheint eine Erörterung der Sachlage nach dieser Seite hin schon deshalb geboten, weil hierdurch auch der volkswirtschaftliche Standpunkt zur Darstellung gelangt. Weiterhin verdient dann auch die Betrachtung der Produzenteninteressen eine allgemeinere Würdigung. Das ergibt sich aus der hohen Bedeutung des behandelten Objektes für die Gemeinheit überhaupt, entfallen doch nach den reichsstatistischen Erhebungen über die Wirtschaftsrechnungen minder bemittelter Familien mehr als ein Neuntel, nämlich 11,2 % aller Auslagen auf Fleischwaren. Ausserdem wird eine Schädigung der Produktionsbedingungen dieses wichtigen Nahrungsmittels eine mangelhafte Ernährung der breiten Schichten, Verlust an Arbeitskraft, Krankheiten usw. im Gefolge haben.

Schädigung der Konsumenten.

Bezüglich der Schädigung der Konsumenteninteressen werden besonders folgende Vorwürfe erhoben. Erstens, der Viehhandel bewirke eine ungebührliche Verteuerung des Produktes und zweitens, er hindere die Produktion in der Erfüllung der Marktforderungen hinsichtlich der Qualität.

Eine Verteuerung zunächst, die durch ein Einschieben von Zwischengliedern in einen wirtschaftlichen Prozess entsteht, könnte einmal allgemeiner, dauernder Natur sein und in der blossen Mehrkostenbildung ihre Erklärung finden. Sie könnte aber auch zeitlich begrenzter Natur sein und durch spekulative Übergriffe hervorgerufen worden sein.

Im allgemeinen wird dann, wenn zur Produktion und Verwertung einer Sache ein grösserer Aufwand nötig ist, immer eine Verteuerung des betreffenden Gegenstandes eintreten. Die Vorwürfe gegen den Viehhandel richten sich deshalb auch nicht gegen die Mehrkosten als solche, sondern gegen die Höhe der Kosten, in der man eine ungerechtfertigte Bereicherung sehen will. Eine Nachprüfung dieser Anschuldigungen müsste zunächst versuchen, den Gewinn des Händlers irgendwie zu berechnen. Das ist an und für sich ganz einfach. Die Differenz zwischen Einkaufspreis und Verkaufspreis, d. h. zwischen dem Preis ab Stall und dem Marktpreis, ergibt mit Subtraktion der Betriebskosten den Händlergewinn.

Was die Marktpreise anbetrifft, so sind diese schon gleich nach Aufkommen der Märkte — wenn auch nicht immer einwandfrei — von den betreffenden Gemeindeverwaltungen notiert und veröffentlicht worden.

Schwieriger ist die Berechnung der Unkosten des Handels, weil hier eine ganze Reihe individuell verschiedener Faktoren in Ansatz gebracht werden müssen, so die Fütterungskosten, die Anrechnung des Gewichtsverlustes und endlich die Transportkosten. Hier lässt sich nur eine allgemeine Durchschnittsrechnung aufstellen. Das Landwirtschaftsministerium hat eine solche Aufstellung versucht. Danach betragen die Unkosten bei einer Entfernung von 500 *km* pro Zentner Lebendgewicht M. 5.[1])

Wesentlich anders liegen die Verhältnisse bei den Stallpreisen. Eine auf Zuverlässigkeit Anspruch machende Erfassung stellt sich als glatte Unmöglichkeit heraus. Bevor dies näher untersucht wird, soll die Frage beantwortet werden, wie denn der Preis ab Stall überhaupt zustande kommt. Bei den Gütern, deren Reproduktion eine geraume Zeit in An-

[1]) Im einzelnen wurden angesetzt für

Transport	M. 1,00
Begleitung, Treiber, Hilfe beim Ver- und Entladen, Transportversicherung, Desinfektion der Eisenbahnwagen	„ 0,50
Marktgebühren und Unkosten, Versicherung	„ 1,00
Gebühren des Kommissionärs und Aufkäufers	„ 1,50
Gewichtsverlust	„ 1,00
	M. 5,00

Diese Aufstellung stimmt wenigstens im Endresultat mit der von GERLICH a. a. O., Seite 59 versuchten Berechnung überein.

spruch nimmt, haben die Produktionskosten für die Bestimmung des jeweiligen Preises durchaus nicht die Bedeutung, wie bei den beliebig vermehrbaren, d. h. bei den Gütern, die jederzeit in einer dem tatsächlichen Bedürfnis entsprechenden Menge hergestellt werden können.[1]) Hier ist vielmehr das Verhältnis von Angebot und Nachfrage, so wie es in einem bestimmten Zeitpunkt gegeben ist, für den jeweiligen Preis entscheidend.

In fein gegliederten Organisationen, wie sie z. B. die Kartelle darstellen, geschieht das in der Form, dass die gesamte Menge des vorhandenen Gutes im Verhältnis zu der Grösse der Nachfrage den Preis mitbestimmt. Auch diese Möglichkeit ist hier ausgeschlossen, da bei der überaus grossen Dezentralisation der Produktionsstätten eine Übersicht über die vorhandenen Bestände unmöglich ist.

Es war daher ganz natürlich, dass dort, wo Angebot und Nachfrage sich konzentrierten, schliesslich die Preisbildung vor sich ging. Das geschah aber nur an den für die Landwirte unerreichbar gewordenen Märkten selbst. Es ergab sich somit, dass für die Kaufabschlüsse im Stall die Preisnotierungen am Markt rückwirkend massgebend wurden.[2])

Mit dieser Zurückführung des Stallpreises auf den Marktpreis war eine Berechnung des Stallpreises unmöglich geworden, da in dem Abzug, den der Händler vom Marktpreis machte, ausser seinen etwaigen Unkosten auch wieder sein unbekannter Gewinn enthalten war.

Man war also, zumal der Prozentsatz des Marktpreises, den der Händler im Stall zahlte, individuell verschieden war, auf die einzelnen Angaben der Landwirte selbst angewiesen. Eine Aufzeichnung der Preise war aber in den seltensten Fällen vorhanden, da es in den bäuerlichen Betrieben meist an einer ordnungsgemässen Buchführung fehlte. Man musste sich also auf mündliche Angaben verlassen.

Aber selbst, wenn diese einwandfreie Unterlagen abgaben, dann musste ein Vergleich der Resultate mit den wirklichen Marktpreisen, wie es für die Erfassung des Händlergewinns nötig gewesen wäre, zu schweren Bedenken Veranlassung geben. Während nämlich am Markt eine weitgehende Qualitätsbewertung stattfindet (das Gesetz betreffend den Markthandel mit Schlachtvieh vom 8. Februar 1909 setzt für Schweine sechs,

[1]) Nur in den auf kaufmännischer Kalkulation beruhenden industriellen Mastanlagen wird sich eine solche Produktionsberechnung ermöglichen lassen. Diese kommen jedoch für die Fleischversorgung nicht nenneswert in Betracht.

[2]) Das ist auch bei den meisten übrigen landwirtschaftlichen Produkten der Fall. Allerdings ist nicht überall der Preis eines einzelnen Marktes für den Einkauf im Bezuglande massgebend oder wenigstens von so überragender Bedeutung wie es für den Niederrhein der Kölner Markt ist. Meist bildet sich der Stallpreis nach bestimmten wirtschaftlichen Gesichtspunkten. Dort, wo die Möglichkeit eines Ausgleichs aus andern Bezirken vorliegt, werden die Notierungen aller in Betracht kommenden Märkte bei der Preisbildung im Stall berücksichtigt. Das ist z. B. im westlichen Teil der Provinz Hannover der Fall. Es würde nicht viel mehr Kosten verursachen, wenn von hier aus statt der bisher beschickten Märkte in Essen und Köln, die Märkte in Hannover und Frankfurt beschickt würden.

für Rinder zwölf und für Kälber fünf Klassen fest), ist das beim Kauf im Stall zumeist nicht der Fall. Der Händler kauft im Ramsch, d. h. er zahlt für sämtliche zum Verkauf stehenden Tiere einen Durchschnittspreis. Man wäre also, um eine Vergleichbarkeit zu ermöglichen, gezwungen, für die verschiedenen Qualitäten am Markt einen Einheitspreis herauszurechnen. Dadurch würde das Ergebnis natürlich äusserst ungenau werden. Dazu kommt dann noch etwas anderes. Die am Markt aufgetriebenen Tiere stammen aus allen möglichen Gegenden Deutschlands. Eine sorgsame Gegenüberstellung der Stall- und Marktpreise müsste diese Unterschiede berücksichtigen, denn wollte man z. B. bei einem Vergleich den Kölner Notierungen nur die Stallpreise, die am Niederrhein und in Hannover gezahlt würden, entgegenstellen, so müsste sich bei der Berechnung des Händlergewinns für diese Bezirke ein viel zu hoher Zwischengewinn ergeben, da auf den Kölner Markt auch eine ganze Reihe Oldenburger Schweine aufgetrieben werden, die, weil sie in ihrer Qualität den Kölner Marktforderungen besonders entsprechen, auch durchweg am höchsten bezahlt werden.

Die Erfassung des Händlergewinns ist verschiedentlich versucht worden, aber immer entsprach der Erfolg nicht den Erwartungen. Den ersten Versuch dieser Art stellt die Viehpreisenquête des Bundes der Landwirte in den Jahren 1875—78 dar. Ein zweiter Versuch im Jahre 1908 wurde mit Unterstützung der Landwirtschaftskammern auf Veranlassung des Landesökonomiekollegiums vorgenommen. 1910 wurden die Untersuchungen, wie GERLICH[1]) berichtet, als undurchführbar wieder aufgegeben. Auf Grund des von der Landwirtschaftskammer für die Provinz Westpreussen im ersten Vierteljahr 1910 gesammelten Materials hat REICHERT[2]) den Versuch unternommen, unter Hinzuziehung der zur selben Zeit am Berliner Schlachtviehmarkt bezahlten Preise eine Berechnung des Händlergewinns vorzunehmen. Aus den oben angeführten Gründen können wir diesen Aufstellungen keinen massgebenden Wert beimessen.[3])

Da sich eine Erfassung des Händlergewinns auf direktem Wege nicht durchführen liess, hat man auf Umwegen zum Ziel zu kommen versucht. Man hat einen absoluten Normalkostensatz für die Produktion der Schweine aufgestellt und diesen von den Marktpreisen subtrahiert, um den Gewinn des Händlers zu erhalten. Abgesehen von der geschilderten Unzuverlässigkeit einer Erfassung der Produktionskosten überhaupt kommt hier noch hinzu, dass eine solche Aufstellung für einen Betrieb sich nicht verallgemeinern lässt, da die Produktionsbedingungen im einzelnen, ob Kätnerwirtschaft oder Mastbetrieb, zu verschieden sind. „Theoretische Aufstellungen bleiben daher", wie GERLICH[1]) in bezug auf diese Versuche sagt, „immer nur Theorie". Sie geben insbesondere bei der Gegenüberstellung mit den aus der Wirklichkeit genommenen Marktnotierungen kein zuverlässiges Bild.[2])

[1]) a. a. O. S. 84.

[2]) „Die Organisation der deutschen Fleischversorgung„ S. 77 f.

[3]) Auch die anlässlich der letzten grossen Fleischteuerung 1912 vom Minister des Innern einberufene Kommission zur Untersuchung der Zustände im Vieh- und Fleischhandel hatte sich als erste Aufgabe die Untersuchung des Preises vom Stall bis zum Viehhof gestellt. In den Verhandlungen (siehe das Protokoll der II. Sitzung) wurde fast ausnahmslos die Schwierigkeit, ja Unmöglichkeit einwandfreier Notierung anerkannt. Trotzdem soll der Versuch mit Hilfe der Landwirtschaftskammern und anderer Korporationen wiederholt werden.

Alle Versuche, die auf eine Erfassung der Händlergewinne ausgingen, sind demnach gescheitert. Gerade diese Ungewissheit, inwieweit der Handel den Fleischversorgungsprozess belastet, hat auf beiden Seiten zu grossen Entstellungen Veranlassung gegeben. Eine Nachprüfung von einwandfreier Seite wäre deshalb im allgemeinen Interesse dringend erwünscht. Hierfür müsste aber vor allen Dingen eine Voraussetzung erfüllt sein. Eine derartige Untersuchung könnte nur auf Grund sorgfältiger Buchführung unternommen werden. Die Erfahrungen der letzten Jahre berechtigen hier zu den besten Hoffnungen. Die neue Generation der Landwirte ist zum grossen Teile auf den landwirtschaftlichen Fach- und Winterschulen vorgebildet, wo sie die Vorzüge einer geregelten Buchführung kennen gelernt hat.

Wollen wir uns dennoch ein ungefähres Bild von dem Gewinn des Händlers machen, so sind wir lediglich auf Schätzungen und Berichte angewiesen. Diese besagen fast übereinstimmend, dass er recht hoch sei. Besonders von landwirtschaftlicher Seite wird immer wieder darauf hingewiesen.[3]) Diese Tatsache besagt zwar im allgemeinen nicht viel, da auch in anderen Handelszweigen grosse Gewinne gemacht werden. Aber dass es sich hier, besonders in früheren Zeiten, vor dem Inkrafttreten der neuen Marktnotierung und dem Einwirken der Viehverwertungsgenossen-

[1]) a. a. O. S. 11.

[2]) Versuche in dieser Hinsicht hat insbesondere Graf OPPERSDORF: „Die Produkte der Viehzucht und der genossenschaftliche Handel", unternommen. Auch GERLICH berichtet a. a. O. S. 12 ff. von einer Reihe derartiger Aufstellungen. Sie alle ergehen teilweise recht erheblich von einander abweichende Resultate. Noch einen dritten Weg hat ESSLEN (a. a. O. S. 280 Anlage 61) eingeschlagen. Er hat die Entschädigungssätze der Sächsischen Anstalt für staatliche Schlachtversicherung in Beziehung gesetzt zu den Marktpreisen in Dresden und Leipzig. Er ging dabei von der Annahme aus, dass „der Entschädigung kein höherer Wert zugrunde gelegt werde als der Verlust, den der betreffende Viehhesitzer erlitten hat." Abgesehen von der Unmöglichkeit einer Nachprüfung dieser durch die Vertrauensleute des betreffenden Bezirks normierten Entschädigung hat die ganze Berechnung dadurch den Stempel der Unwahrscheinlichkeit an sich, dass in 40 % aller von ESSLEN angeführten Fälle (67 von 168) die Marktnotierungen hinter den Entschädigungssätzen zurückgeblieben sind, teilweise mit mehr als 5 M. pro 100 Pfd. Das würde mit andern Worten heissen, die Händler hätten am Markt, trotz der ihnen entstandenen Unkosten noch 5 M. zulegen müssen.

[3]) In der Denkschrift des deutschen Landwirtschaftsrates über die Fleischteuerung 1905 besagt der Bericht der Landwirtschaftskammer für die Rheinprovinz: „In zahlreichen Einzelfällen wird bewiesen, dass derartige Unternehmer im Laufe weniger Jahre zu erheblichem Vermögen gelangen". Und weiter aus dem Landkreis Krefeld: „Was der Fettviehändler verdient, zeigt sich am besten darin, dass hier Händler sind, die vor 20 Jahren kein Kalb bezahlen konnten, heute zu den Höchstbesteuerten der Gemeinde gehören".

schaften um besonders hohe Gewinne gehandelt hat, erhellt auch aus andern Angaben.[1]) Diese haben auch manche Wahrscheinlichkeit für sich, denn der Landwirt war dem geschäftsgewandten Händler, der ihn auf alle mögliche Weise zu fesseln wusste, beim Geschäftsabschluss unbedingt unterlegen. Das wurde noch dadurch wesentlich verstärkt, dass der Händler allein mit dem Markt, auf dem die Preisbildung vor sich ging, in Berührung kam und infolgedessen weit besser mit den dortigen Verhältnissen vertraut war. Endlich konnte sich der Landwirt auch aus den Notierungen, solange wenigstens die Schlachtgewichtspreise aufgezeichnet wurden, kein genaues Bild davon machen, was er für seine lebenden Tiere zu beanspruchen hatte. Dass die Händler diese Machtstellung oft mit den äussersten Mitteln ausgenutzt haben, geht insbesondere aus zahlreichen Stellen der Wucherenquête des Vereins für Sozialpolitik hervor.

Wenn nun auch heute noch solche Fälle übermässig hoher Gewinne vorkommen, so lässt sich doch nicht verkennen, dass in dieser Beziehung in den letzten Jahren eine Änderung der Dinge eingetreten ist. Sie wurde einmal durch das schon erwähnte Aufkommen der Viehverwertungsgenossenschaften bewirkt, die, wenn sie den Handel nicht überhaupt verdrängten, als drohendes Gespenst ihn zu einer höhereren Preisbewertung bestimmten, wovon allerdings besonders die Nichtgenossen profitierten. Sie wurde ferner veranlasst durch die Einführung der neuen Marktordnung von 1909, die auf der Grundlage der Lebendgewichtsnotierungen aufgebaut war. Sie schuf erst die für den Landwirt unbedingt notwendige Möglichkeit einer Vergleichung der ihm gezahlten Preise mit den Marktpreisen.

Der Handel kann zweitens dadurch eine Verteuerung des Produktes herbeiführen, dass er willkürlich in den Versorgungsprozess eingreift, indem er unter sich vereinbart, die Preise festzulegen oder das Angebot zu beschränken.[2])

Diese Möglichkeit ist jedoch an eine Reihe von Voraussetzungen geknüpft. Im allgemeinen widerstrebt dem Handel eine feste Bindung, da er weit weniger als die Industrie mit gebundener Marschroute seinen Weg verfolgen kann.

Ausserdem hat er gar kein Interesse an stetigen Preisen, weil er eher aus unklaren Verhältnissen, zumal bei der Preisbildung, profitieren kann.

[1]) Esslen, der sonst den Viehhandel gegen alle Angriffe zu verteidigen sucht, muss zugeben, dass „von einer Reihe von unverdächtigen Zeugen“ über Praktiken der Händler berichtet wird, „die Spannung zwischen Stallpreise und Marktpreise des Viehes zu ihren Gunsten möglichst weit zu gestalten“ (a. a. O. S. 158 s. auch die dort weiter angegebenen Quellen). Auch Wygodzinsky, a. a. O. S. 188 schätzt die Gewinne der Händler sehr hoch.

[2]) Es versteht sich, dass einem solchen Eingriff eine ganz andere Bedeutung beizumessen ist als etwa einer Kartellbildung in der Eisenindustrie, denn einmal ist diese zum Schutze der Produktion vorgenommen worden, während in diesem Falle die Produktion nur Schaden erleiden würde; fernerhin aber handelt es sich hier auch um ein Volksnahrungsmittel, dessen Verteuerung von weit grösserer Bedeutung für die Allgemeinheit ist als die des Eisens.

Eine Vereinbarung des Handels wird daher besonders zwei Merkmale tragen. Sie wird erstens zeitlich beschränkt sein, ja sich überhaupt nur gelegentlich ermöglichen lassen, wenn es sich um eine vorübergehende Ausnutzung besonders günstiger Umstände handelt. Zweitens wird sie in einer Form geschehen müssen, die die Initiative des Handels nicht behindert. Diesen Forderungen kommt der lokale Charakter des Marktes entgegen. Die Vereinbarungen werden dadurch auf einen einzigen Platz beschränkt, und infolgedessen können auch einfache mündliche Abmachungen getroffen werden, die jeden Tag gelöst und wieder geknüpft werden können.

Auch solche Vereinbarungen in loser Form setzen jedoch die Erfüllung zweier allgemeiner Forderungen voraus. Es muss einmal ein gemeinsames Vorgehen aller oder der Mehrheit der in Betracht kommenden Händler[1]) vorhanden sein und ferner, das zu verwertende Objekt muss einen gewissen Grad von Stapelfähigkeit besitzen.

Die Zahl der hier in Betracht kommenden Personen kann unter Umständen sehr gering sein. Jeder Markt regelt, da eine Versendung des Viehs von einem Markt zum andern sehr kostspielig ist, die Versorgung eines durch wirtschaftliche Grenzen gebildeten Konsumgebietes. Infolgedessen erhält der einzelne lokale Markt eine abgeschlossene Stellung. Es erhebt sich deshalb die Frage, ob die Händler imstande sind, für ihr Absatzgebiet Vereinbarungen durchzuführen, ohne dass sich von anderen Märkten ein Ausgleich vollziehen könnte. Eine Ausgleichsmöglichkeit kann in jedem Falle rechnerisch festgestellt werden. Sie ist immer dann vorhanden, wenn die erhoffte Differenz zwischen den Preisen beider Märkte grösser angenommen werden kann, als die Unkosten ausmachen. Da die letzteren ziemlich hoch sind, so erhält diese Möglichkeit eine natürliche Beschränkung.

Für den einzelnen Markt ist die Frage einer Vereinbarung nur von Fall zu Fall gegeben. Im Viehhandel hatten sich aus dem Konkurrenzkampf der Kommissionäre und Händler Konzentrationsbewegungen durchgesetzt. Aber diese waren doch nicht überall gleichmässig durchgedrungen, sondern bis jetzt noch auf einige grosse Märkte beschränkt geblieben. Die Mehrzahl der anderen Märkte weist noch eine grosse Zahl selbständig verkaufender Händler auf.

Das Haupthindernis für derartige Abmachungen liegt jedoch in der geringen Stapelfähigkeit des Objektes, ohne die natürlich von einer wirksamen Beeinflussung des Marktes nicht die Rede sein kann. Sie ist in jedem Fall sehr gering. Und das erklärt sich aus dem Lebewesencharakter des Handelsobjektes. Vieh lässt sich nicht ohne weiteres aufspeichern wie Eisen und Kohle. Es muss während der Aufbewarung gepflegt und gefüttert werden und es verliert während des ihm ungewohnten Aufenthaltes in fremden Ställen oft an Gewicht. Hierdurch wurde die Möglichkeit, durch Aufstapelung Gewinne zu erzielen, sehr beschränkt. Immerhin

[1]) Händler ist hier in weiteren Sinne gemeint, mit Einschluss der Kommissionäre.

beschritt man auch diesen Weg,[1]) und besonders der sogenannte Platzhandel[2]) knüpft hieran an. Aber im allgemeinen scheute der Handel das ihm hierbei entstehende Risiko und war darauf bedacht, sich dessen zu entledigen.

Er versuchte das einmal dadurch, dass er die Manipulationen an einem Tage vornahm. Es ist das z. B. in Dortmund geschehen, in der Art, dass nur ein Teil der Händler auftrieb, die Preise infolge des geringen Angebots stiegen, und nachher erst der andere Teil erschien und von diesen künstlich gesteigerten Preisen, unter deren Einfluss der Markt noch weiterhin stand, profitierte. Die Schlachthofverwaltung verordnete deshalb im August 1912, dass eine Stunde nach Eröffnung des Marktes der Markt geschlossen wurde, weil, wie es wörtlich heisst, „die Münsterländer Viehhändler von der zeitlich nicht beschränkten Auftriebsmöglichkeit insofern Gebrauch machten, als sie erst gegen 9 Uhr (der Markt begann um 7 Uhr vormittags) mit ihrem Viehtransport eintrafen, nachdem sich durch den kleinen Auftrieb ein verhältnismässig hoher Preis gebildet hatte". Diese zeitliche Sperre des Viehhofes haben im übrigen eine ganze Reihe von Schlachthofverwaltungen getroffen.

Weiterhin haben die Händler versucht, diese Schwierigkeit zu beseitigen, indem sie in steigender Konjuktur die Tiere zu einem festen Preise aukauften, ihre Abnahme jedoch immer wieder hinauschoben, bis durch die Zurückhaltung eine intensive Preissteigerung stattgefunden hatte. Die grossen Lasten der Unterhaltung wurden dadurch auf die Produzenten abgewältzt. Sie konnten ihre Tiere zwar anderweitig verkaufen, aber hierzu kam es in den seltensten Fällen, sei es, dass es an einer anderweitigen Verkaufsgelegenheit mangelte — auch die Händler unterstützten sich untereinander — sei es aus Furcht, es mit dem Händler zu verderben.

Dass solche Fälle im weitesten Umfang vorgekommen sind, lässt sich nach der schon genannten Enquête des Deutschen Landwirtschaftsrates von 1905 nicht leugnen. Aus allen Gegenden Deutschlands wurden Berichte eingesandt, insbesondere von den Landwirtschaftkammern Hannover, Oldenburg, Rheinprovinz, Königreich Sachsen, Posen u. a. m. des Inhaltes, dass trotz häufiger Mahnungen die Händler die Tiere über die vereinbarte Zeit hinaus stehen liessen und die Abnahme von Woche zu Woche verschöben.

[1]) Oft handelt es sich hier jedoch nur um spekulative Versuche einzelner, denen das Charakteristikum der Ringbildung, die wissentliche Abmachung fehlt. Sie fallen daher nicht in diesen Rahmen.

[2]) Die „Deutsche Fleischerzeitung" berichtet unter dem 5. August 1907 vom Münchener Schlachtviehmarkt: „Der Schlachthofverwaltung gebührt dankend Anerkennung, dass sie am 1. Juli auch die Zahl der durch den Platzhandel wiederholt zum Markt gebrachten Tiere in ihren offiziellen Marktberichten aufweist. Nach Inhalt dieses Ausweises wurden am Mittwoch von 1040 vorhandenen Kälbern nicht weniger als 298, also nahezu der dritte Teil, von 3183 Schweinen 520 Stück, also der sechste Teil zu Spekulationszwecken angekauft und neuerlich zum Markt gebracht, obwohl die Preise schon am Mittwoch angezogen hatten. Dass ein solches Gebahren den Markt unbedingt verteuern muss, bedarf wohl keines weiteren Ausweises".

Die Enquête schliesst diese Ausführungen mit den Worten: „Es mag ausdrücklich betont werden, dass es sich hier nicht um blosse Gerüchte handelt, die unkontrolliert in die Berichte übergegangen sind, sondern dass die Behauptung durch eine mehr oder minder grosse Zahl von Beispielen unter Bezeichnung der näheren Umstände belegt sind. Die grosse Ausdehnung der Erscheinung lässt sich nur dadurch erklären, dass die Händler auf dem Lande auf Weisung der Grosshändler und Kommissionäre an den grossen Schlachtviehmärkten handelten."

Diese Folgerung ist u. E. durchaus annehmbar, denn die Händler am Markt hatten, wie ausgeführt, ein ganz besonderes Interesse an dieser Zurückhaltung. Direkte Beweise für diese ringartigen Abmachungen am Markt lassen sich jedoch nicht beibringen. Schon deshalb nicht, weil die Vereinbarungen von den wenigen Händlern oder Kommissionären heimlich gemacht werden konnten. Auch die Berichte der Enquête haben hier keine Aufklärung geben können, wenngleich sie mit grösster Wahrscheinlichkeit das Vorhandensein von Ringbildungen am Markt hinstellen. So berichtet u. a. die Landwirtschaftskammer Schlesien: „Auch ist speziell am Breslauer Markt vielfach die Beobachtung gemacht worden, dass, wenn eine grössere Anzahl Händler fest abgeschlossen hat, diese untereinander verabreden, wieviel Vieh jeder den einzelnen Markttagen zuführen soll. Der Zweck ist in allen diesen Fällen kein anderer als die Preise nicht durch ein zu starkes Angebot zu werfen." Und die Landwirtschaftskammer der Rheinprovinz erklärt folgendes: „Allerdings konnte nicht in Erfahrung gebracht werden, dass feste Vereinigungen oder Ringe bestehen, obwohl dies vielfach mit Bestimmtheit angenommen wird. Jedoch wird von verschiedenen Landwirten, die die Verhältnisse des Kölner und Aachener Marktes aus eigener Beobachtung genau kennen, bestimmt mitgeteilt, dass die grösseren Kommissionäre in der Lage sind, die Zufuhr nach oben oder unten zu beschränken, je nachdem es für ihre Interessen passt, und dass sie diese Praxis auch tatsächlich ausüben." [1])

Ausser der Zurückhaltung der Ware kämen noch die Vereinbarungen der Händler zu direkten Preisfestsetzungen in Betracht. Sie könnten ebenso formlos und von Fall zu Fall vorgenommen werden. Und es darf nach den vorliegenden[2]) Berichten mit einiger Sicherheit angenommen werden, dass auch solche Abmachungen gelegentlich getroffen werden.

[1]) Erwähnung verdient hier die Äusserung eines Kommissionärs in Köln, der als Stadtverordneter gelegentlich einer Fleischteuerungsdebatte 1912 erklärte, dass alle Massnahmen der Stadt zur Vergrösserung des Fleischangebots nichts nutzen könnten, da die Kommissionäre dann ihre Zufuhren einschränken würden.

Die Denkschrift erinnert dann auch noch daran, dass gelegentlich der Wiener-Enquête 1881 die Herrschaft eines mächtigen Ringes am Wiener Markt aufgedeckt wurde, der die Karten nach seinem Ermessen zu mischen verstand. Den Ring bildeten einige wenige Grosskapitalisten.

[2]) So wurde am Hannoverschen Markt von glaubwürdigen Zeugen (Fleischern) versichert, dass vor dem Auftreten der dortigen Geschäftsstelle (d. i. die Verkaufsorganisation für Genossenschaftsvieh) solche Preisvereinbarungen häufig vorgekommen seien, und

Im ganzen ergibt sich also, dass die Möglichkeit, ja die Wahrscheinlichkeit einer Vereinbarung in gewissen Fällen gegeben ist. Aber es muss immer wieder darauf hingewiesen werden, dass es sich kaum um systematisch durchgeführte Fälle handeln kann. Dagegen spricht schon, abgesehen von der Fülle der widerstrebenden Momente und der Unkontrollierbarkeit der Erscheinungen, die geradezu charakteristische Unausgeglichenheit der Auftriebe am Markt, die gerade in der Unübersichtlichkeit des Angebots ihre Erklärung findet. Es wird sich daher auch in den angegebenen Fällen wohl meist nur um gelegentliche und zeitlich eng begrenzte Vereinbarungen in der gegebenen Richtung handeln. Zum mindesten aber sind die Vorwürfe, dass der Viehmarkt durch den Handel monopolisiert werde, wenigstens für die heutige Zeit als übertrieben anzusehen.

Wir hatten dann zweitens gesehen, dass dem Handel Schädigung der Konsumenteninteressen durch mangelhafte Anpassung an die Wünsche des Marktes vorgeworfen wurde.

Im allgemeinen pflegen Änderungen des Geschmacks bei unentbehrlichen Nahrungsmitteln nicht allzu zahlreich zu sein, hierzu kommt ausserdem noch hinzu, dass die hauptsächliche Zubereitung des Fleisches für den Gebrauch erst durch die Fleischer vorgenommen wird.[1]) Trotzdem hat sich seit ungefähr 15 Jahren eine Änderung in den Ansprüchen des Konsums an die Qualitätsbeschaffenheit der Tiere, ganz besonders der Schweine, vollzogen, und zwar in der Richtung, dass statt des früher gerne gegessenen fetthaltigen Fleisches nunmehr nur mageres Fleisch verlangt wird.[2]) Die zahlreichen Klagen der Fleischer über den grossen Fettgehalt der Schweine bekunden, dass diese Forderung von seiten der Produzenten in keiner Weise erfüllt ist. Ja, vielfach wird sogar nachdrücklich darauf

von verschiedener Seite wurde der Geschäftsstelle die Anerkennung ausgesprochen, dass sie mit diesem unhaltbaren Zustand gebrochen habe. Auch die „Amtliche Zeitung des Deutschen Fleischerverbandes“ (1909 Nr. 50) schreibt: „Allerdings regulieren Angebot und Nachfrage den Markt, aber man darf nicht übersehen, dass auch im Handel nicht alles ganz so einwandfrei ist, wie man es wünschen möchte. Einen Beleg dafür bilden die mir gewordenen Mitteilungen auf dem Lande selbst kaufender Fleischer, dass sie dem Handel nicht die Spitze bieten können, weil dieser zu jedem Preis die Ware wegnimmt, in der Gewissheit, dass die grossstädtischen Fleischer auf dem Markte ja doch zahlen müssen, was verlangt wird. Auf dem Schweinemarkt hat längst der Handel aufgehört, es ist fast allgemein zu zahlen, was gefordert wird, vorn in der Halle, wie in der hintersten Ecke“.

[1]) Einer solchen Geschmacksänderung stehen weiterhin auch grosse technische Schwierigkeiten entgegen, da die Änderung nicht in tote Maschinen hineingelegt werden kann, sondern in lebende Wesen hineingezüchtet werden muss.

[2]) Siehe auch Wygodzinsky, a. a. O. S. 192: „Während früher namentlich vom Schwein die eigentlichen Fettteile und der Speck die beliebtesten Nahrungsmittel waren, zieht man jetzt durchgängig die mageren Teile vor . . . .

Früher erschienen in den grösseren Städten des Niederrheins holländische Bauern, um den fetten Speck aufzukaufen, der hier nicht abgesetzt werden konnte. Seit einer Reihe von Jahren haben diese Käufe aufgehört, weil die Bauern nunmehr in Holland zu denselben billigen Preisen den gewünschten Speck erhalten konnten.

hingewiesen, dass das Fleisch sich gegen früher verschlechtert habe; es sei wässeriger geworden und trockne infolgedessen bei der Verarbeitung und dem weiteren Verkauf ein.

Man wird zunächst versucht sein, die Schuld hierfür den Produzenten zuzuweisen. Aber es versteht sich, dass diese nur dann auf eine Verbesserung der Qualität hinarbeiten werden, wenn sie im Preis ein Äquivalent für die dadurch bedingten Mehrkosten erhalten werden.

Nun vollzieht sich aber, wie wir sahen, die Festsetzung der massgebenden Preise weit ab vom Produktionsorte an den Märkten der grossen Konsumzentren, zu denen der Produzent selbst keinen Zutritt hat. Infolgedessen hat er gar keinen Einfluss auf die eigentliche Preisbildung, und er ist auf den ihm vom Händler gezahlten Erlös angewiesen. Der Händler hat es also hier in der Hand, durch eine höhere Bewertung geeigneter Tiere, was zweckmässig mit einer Aufklärung Hand in Hand geht, das Interesse der Produzenten für die eine oder andere Qualität wachzurufen. Im allgemeinen hat auch der Handel, wie wir schon ausführen konnten, ein wohlverstandenes eigenes Interesse an einer möglichst weitgehenden Befriedigung der Konsumenteninteressen. Aber diese Notwendigkeit ist hier, wie wir weiterhin sahen, nicht gegeben. Und der Handel wird darum nur soweit die Produktion zu dirigieren versuchen, als es seinem eigenen Interesse nicht zuwiderläuft.

Nun liegt es aber durchaus nicht im Interesse des Handels, dem Produzenten genauen Aufschluss über die Verhältnisse des Marktes, insbesondere über die Preisbewertung zu verschaffen. Er wird deshalb einmal den Landwirt nicht auf die Forderung des Marktes aufmerksam machen, und ferner nicht, wenn er nicht dazu gezwungen wird, eine Qualitätsbewertung der Tiere im Stall vornehmen. So besteht denn auch hier im ausgedehntesten Masse der sogenannte „Ramschkauf“. Der Händler kauft sämtliche zum Verkauf stehenden Tiere zu einem Durchschnittspreis, oder er macht nur ganz geringe Preisunterschiede.[1]) Am Markt selbst findet dann eine differenzierte Qualitätsbewertung statt in den durch das Schlachthofgesetz vorgeschriebenen Klassifizierungen. Gerade in dieser unterschiedlichen Bewertung besteht mit der Hauptverdienst des Händlers. Er wird sich deshalb kaum freiwillig dieses Vorteils begeben. Umgekehrt aber wird der Produzent nicht nur keine bessere Qualität zu mästen trachten,

[1]) Nur von 2—3 Pf. für das Pfund, während am Markt solche von 10—15 Pf. bezahlt werden. „Damit konnten die Händler leicht das meiste Geld verdienen.“ (Ocker in der „Hannoversche Land- und Forstwirtschaftliche Zeitung 1908, Nr. 6“.)

Siehe auch die Ausführungen des Kommissionsmitgliedes Buckhardt in den Verhandlungen der Fleischenquêtekommission (III. Sitzung, 8, 29—30).

Im Osten wird meist ein gewisser Prozentsatz des Marktpreises, meist der höchsten Notiz, der Preisbildung im Stall zugrunde gelegt, wobei die Tiere fast durchweg gewogen werden. Sehr oft jedoch findet eine allgemeine Schätzung, selbst des Gewichts (nach dem Augenschein und durch Betasten) statt. Hierbei werden dann die letzten Notierungen nur in ihrer allgemeinen Höhe berücksichtigt. Eine nennenswerte Qualitätsbewertung findet in beiden Fällen nicht statt.

sondern er wird sogar versuchen, auf möglichst billige Art sein Produkt herzustellen [1]). So erklärt sich auch die vorhin erwähnte Qualitätsverschlechterung der Schweine im wesentlichen daraus, dass statt des teuren Gerstenschrots und Roggens oft die billigeren Kraftfuttermittel, Fischmehl, Abfallreis und Schlempe verfüttert werden. Auf dieselbe Ursache ist der übergrosse Fettgehalt des Fleisches zurückzuführen. Die Fleischmast ist erheblich teurer, und zwar deshalb, weil die Tiere bei einer Mästung bis zu 200 Pfd. in der Regel nur Fleisch bilden, von da an meist Fett. Diese Fettbildung vollzieht sich aber bedeutend schneller als die Fleischbildung, so dass der Produzent bei der Fettmast ein höheres Gewicht bei im ganzen niedrigen Fütterungskosten erzielt.

Bei der Produktion des Rindviehes hat sich der schädliche Einfluss des Handels auf die Qualität der Tiere weit weniger gezeigt. Der Grund ist der, dass die vielfachen Nebennutzungen, Milchverwertung, Lastenziehen, auf die ein grosser Teil der Rindviehproduzenten angewiesen ist, schon einen Damm gegen eine allzu grosse Beeinträchtigung der Qualität bilden, ganz abgesehen davon, dass das Rindvieh infolge der jahrelangen Haltung und Nutzung dem Landwirt ein Haustier geworden ist und sich durchweg einer besonders guten Pflege erfreut.

Schädigung der Produzenten.

Was nun die Schädigung der Produzenten durch die Händler anbetrifft, so machten sich diese da bemerkbar, wo die Interessen des Handels und der Produktion einander gegenüberstanden.

Das war einmal im Stall und weiterhin am Markt der Fall. An den Marktverhältnissen war der Produzent zwar nicht direkt interessiert, da er vom Verkauf am Markte abgeschlossen war, aber indirekt dadurch, dass hier die Preisbildung für seine Ware stattfand.

Die Benachteiligungen, denen der Produzent am Produktionsort ausgesetzt war, wurden hauptsächlich durch die grosse Dezentralisation der Produktionsstätten bedingt. Der Landwirt war in seiner Wirtschaftsführung auf sich selbst angewiesen. Der einzige, der die Verbindung seines Betriebes mit der grösseren Aussenwelt aufrecht erhielt, war der Händler. Er übernahm den Absatz seiner Produkte und beschaffte die für die Wirtschaftsführung unentbehrlichen Rohstoffe und Waren, soweit sie nicht im Betriebe selbst hergestellt wurden. Diese überaus wichtige Stellung gab dem Händler eine grosse Macht in die Hände.

Dazu kamen noch einige verschärfende Momente. Der Charakter der Ware ist derart, dass er auf eine rechtzeitige Abnahme hindrängt. Wenn die Tiere schlachtreif geworden sind, so müssen sie möglichst bald abgesetzt

[1]) „Das Aufkäuferwesen ist auch mit schuld daran, dass die Fütterung immer schlechter wird. Wenn alle Schweine im Preis über einen Kamm geschoren werden, und der eine Landwirt, der noch seinen eigenen Roggen verfüttert, sieht, dass sein Nachbar, der Fischmehl und Abfallreis zum Füttern braucht, denselben Preis erhält wie er, so wird er auch verdorben . . . “ („Amtliche Nachrichten des Deutschen Fleischerverbandes“, September 1912).

werden, weil bei längerem Stehenlassen eine Verschlechterung der Qualität eintritt. Zu dieser Wertverminderung kommen dann noch die Fütterungskosten für die Tiere hinzu, die in dem bezeichneten Fall als direkter Verlust anzusprechen sind [1]).

Als zweites Verschärfungsmoment kam dann noch die geschäftliche Überlegenheit des Viehhandels hinzu. Durch jahrelange Erfahrung ist er mit allen Finessen seiner Praxis vertraut. Er weiss besser als der Bauer den Marktwert des Tieres zu bestimmen. Er versteht es auch, ihn durch Entgegenkommen in Kleinigkeiten, so z. B. durch Zahlung eines „Trinkgeldes“ oder eines „Schürzengeldes“ zum Nachgeben in seinen Forderungen zu bewegen. Er weiss es endlich auch, sich den Eigenarten des Bauern anzupassen. Das zeigt sich besonders beim Rindviehhandel. Hier entsteht für den Händler beim Kauf insofern eine Schwierigkeit, als der Landwirt sein Tier, das ihm im Laufe der Jahre lieb geworden ist, nur nach langem Feilschen und Handeln abgibt. Dem wusste der Händler in geschickter Weise dadurch Rechnung zu tragen, dass er dem Bauern für sein schlachtreifes Vieh ein mageres zum Tausch anbot gegen Zahlung einer Differenzsumme. Da der Händler für das reife Tier eine hohe Summe in Ansatz brachte, so war der Landwirt hiermit einverstanden, wobei er allerdings übersah, dass er auch für das magere Vieh einen viel zu hohen Preis zahlen musste.[2])

Solche Fälle von Übervorteilung, oft sogar betrügerischen Manipulationen, waren noch vor nicht allzulanger Zeit an der Tagesordnung. Es wäre aber falsch, anzunehmen, sie gehörten heute zu den Seltenheiten. Reichart berichtet aus eigener Anschauung hierüber.[3])

[1]) „Dadurch, dass jedes einzelne Stück Vieh gerade im richtigen Stadium der Reife, d. h. dann, wenn eine weitere Mast nicht mehr lohnt, abgesetzt werden kann, wird den Viehhesitzern ein unendlicher Vorteil gewährt. Die aufmerksamen Rechner werden sich davon überzeugt haben, dass dadurch, dass Mastvieh zulange über die Zeit der Reife hinaus stehen muss, der Gewinn aus der Mast verschlungen wird, event. noch ein Verlust entsteht.“

(„Die Viehverwertungsgenossenschaften und ihr Einfluss auf die gedeihliche Entwicklung der Viehhaltung“, Vortrag gehalten von Ökonomierat Rehfeld. Zeitschrift der Landwirtschaftskammer Schlesien.)

[2]) S. auch die Verhandlungen der Fleischenquêtekommission 1912/13, insbesondere die Gutachten der Sachverständigen Dr. Attinger (11. Sitzung) und Dr. Rive (V. Sitzung).

[3]) a. a. O. S. 27. In den östlichen Provinzen hatte sich, wie erwähnt, das Wiegen des Vieches eingebürgert. Zu dem Zweck mussten die Tiere an einen Ort zusammengebracht werden, da oft im weiten Umkreis keine Wage vorhanden war. Und oft ereignet es sich, dass, während der Händler beim Wiegen mit dem Bauer sprach, ein anderer mit seinem Fuss unauffällig von unten gegen die Wagschale drückte, so dass das Gewicht vermindert wurde oder noch häufiger, es wurde nicht die richtige Gewichtsmenge aufgestellt, und der kleine Bauer, der diese Kniffe nicht kannte und überhaupt kein grosser Kaufmann war, merkte davon oft gar nichts. Doch sind auch die Fälle nicht selten, dass die Bauern, erstaunt über das geringe Gewicht, das Schwein zurücknahmen und es auf einer andern Wage wiegen liessen, wo sich oft Differenzen bis zu 30 Pfd. herausstellten. Nach Reichert war es denn auch die erste Anerkennung, die den Viehverwertungsgenossenschaften gemacht wurden, dass die Mitglieder jetzt wenigstens das richtige Gewicht bezahlt erhielten.

Bei ihrem Bestreben, ihre Machtstellung noch weiter auszudehnen, entstand ihnen jedoch ein Gegner und zwar aus ihren eigenen Reihen, die Konkurrenz. Sie mussten deshalb nach Möglichkeit darnach streben, ein Eingreifen anderer Händler in ihren Tätigkeitskreis zu verhindern.

Das konnte einmal dadurch geschehen, dass sie die Produzenten finanziell von sich abhängig machten und ferner dadurch, dass sie durch Vereinbarungen untereinander ihr Arbeitsgebiet abgrenzten.

Über den ersteren Weg hat die schon erwähnte Wucherenquête des Vereins für Sozialpolitik Enthüllungen gebracht, die in ihrer Krassheit kaum überboten werden dürften. Aber auch hier sind derartige Fälle, trotz des segensreichen Wirkens der Darlehnskassen, heute noch nicht ganz verschwunden. Besonders die vielfachen andern Geschäftsverbindungen der Händler sind oft die Ursache solcher finanzieller Verpflichtungen.[1])

Als weiteres Mittel die Abhängigkeit des Landwirtes vom Händler festzulegen, wurden die Einteilungen der Bezugsgebiete genannt. Die Frage ihrer Existenz ist schon seit Jahren Gegenstand zahlreicher Diskussionen und eingehender Untersuchungen gewesen. Sie werden von den Händlern ebenso heftig bestritten, wie von den Landwirten bejaht. Diese schroffe Gegensätzlichkeit erklärt sich daraus, dass ihre Existenz nicht einwandfrei nachgewiesen werden kann. Und zwar deshalb nicht, weil auch hier die Abmachungen in mündlicher und formloser Art getroffen werden können. Nur aus der Wirkung lässt sich daher auf das Vorhandensein derartiger Vereinbarungen schliessen. Dementsprechend besagte auch die recht vorsichtige Schlussfolgerung aus den Berichten der preussischen Landwirtschaftskammern in der Denkschrift 1905: „Zwar ist der Nachweis einer förmlichen Ringbildung nicht gelungen. Aber nur die Minderheit der Berichte verneint das Vorliegen von ausdrücklichen oder stillschweigenden Vereinbarungen, die Mehrzahl glaubt an ihre Existenz.

[1]) Aus Westfalen erzählt HOLTMEIER-SCHOMBERG (a. a. O. S. 73), dass die Händler hier neben dem Viehhandel noch Gastwirtschaft, Kolonial-, Material- und Eisenwarenhandel, sowie Kredit- und andere Geschäfte betrieben. Es war deshalb erklärlich, dass der Landwirt, wenn der Händler ihm das Tier abgekauft hatte, auch seinerseits sich überreden liess, für einen Teil der Gelder Ware zu kaufen. Bereitwillig gab der Händler diese auf Kredit und hielt den Preis für die Ware dann von dem Kaufpreis des Viehes ab. Bei einer solchen Verquickung von Handels- und Kreditgeschäften zieht der finanziell Schwächere immer den kürzeren. Wie gross die Anzahl derer war, die durch solche Geschäfte in wirtschaftliche Abhängigkeit geraten waren, zeigte sich deutlich, als nach Gründung der Genossenschaft Lienen von einigen Landwirten eine zweite Genossenschaft gegründet wurde, an deren Spitze ein Händler trat, der aber nebenbei noch eigene Geschäfte betrieb. Den Unterschied zwischen beiden Genossenschaften charakterisierte der Volksmund kurz als Genossenschaft mit Kaffeebohnen und Genossenschaft ohne Kaffeebohnen.

Der Produzentenverein Löningen ist aus ähnlicher Ursache entstanden. Vor der Genossenschaft war der ganze Handel der Umgegend in den Händen einer Firma monopolisiert. Der tatsächliche Wert wurde nicht bezahlt, und die Landwirte zur Annahme verschiedener Waren im Tauschwege gezwungenen und in ein ziemlich trauriges Abhängigkeitsverhältnis gebracht.

Wenn nun auch das Gesamturteil auf Grund der vorliegenden Berichte nicht anders möglich war, so ist doch nach den Ausführungen einzelner Landwirtschaftskammern mit ziemlicher Bestimmtheit anzunehmen, dass wenigstens in einigen Gegenden derartige Ringbildungen vorhanden waren.[1])

So schreibt die Landwirtschaftskammer Schlesien: „Wenn sich auch das Bestreben einer Ringbildung der Viehhändler und Viehkommissionäre im eigentlichen Sinne oder eine feste Organisation zum Hoch- bezw. Niedrighalten der Preise nicht nachweisen lässt, so scheint uns doch nach dem vorliegenden Material zweifellos, dass wenigstens in einzelnen Gegenden, die Händler eine gegenseitige Konkurrenz dadurch auszuschliessen wissen, dass sie für ihre Aufkäufer bestimmte Bezirke unter sich verteilen und sich verpflichten, in den Geschäftskreis des andern nicht einzugreifen. So schreibt nun der eine: „Händlerringe bestehen . . . und ist Grossvieh in grösserer Stückzahl für den Markt in Berlin und Chemnitz z. B. hier selbst von den zwei grossen Wirtschaften nur an zwei Händler zu verkaufen, von denen jeder eine Wirtschaft bereist". Die Landwirtschaftskammer der Provinz Hannover berichtet ähnlich: „Es wird mehrfach darauf hingewiesen, dass die Händler eines Bezirkes Verabredungen untereinander zu treffen scheinen. Auch ist hervorgehoben worden, dass selbst in den gegenwärtigen Zeiten grösserer Nachfrage die Händler gegenseitig die Grenzen ihrer Bezirke respektieren." Ausserdem sei noch ein Gutachten des Landwirtschaftsministers v. HAMMERSTEIN[2]) wiedergegeben, das dieser im Jahre 1899 über die Ringbildungen im Viehhandel abgab: „Bei dem Verkauf im Stalle schliessen die Händler eine Konkurrenz dadurch aus, dass sie für ihre Aufkäufer die Bezirke unter sich verteilen und sich verpflichten, sich nicht ins Gehege zu kommen. Derartige Verhandlungen sind meistens ebenso wirksam wie formelle Ringbildungen, ja werden in der Regel noch weit strenger eingehalten." Aus Bayern berichtet weiterhin SÜSKIND[3]): „Da sie (die Aufkäufer) sehr oft als einzige Vermittler zwischen Bauer und Händler in Betracht kommen, gelang es ihnen auch meist einen grossen Einfluss zu erlangen, dem die Bauern sich um so weniger verschlossen, als sie sonst bei der nächsten Lieferung übergangen worden wären".[4])

Manchmal nehmen diese Abmachungen die Form gegenseitiger Unterstützungen an. Ist der Landwirt nicht auf ein Angebot des Händlers eingegangen, so erscheint nach einiger Zeit ein zweiter Händler und bietet

[1]) Ausser den Abgrenzungen des Bezugsgebietes werden auch oft andere Massnahmen getroffen. So setzten, wie OCKER („Hannoversche Land- und Forstwirtschaftliche Zeitung" 1908, Nr. 5) berichtet, die Händler und Fleischer in den Kreisen Northeim, Einbeck, Osterode und Uslar fest, die Tiere nur noch zu einer bestimmten Zeit unter Abzug einer Tara von 5 % abzunehmen.

[2]) Ebenda.

[3]) „Vom Viehhandel", S. 8.

[4]) In Österreich scheinen ähnliche Verhältnisse vorzuliegen. Dort hat man für diese Abmachungen der Viehhändler einen besonderen Namen, man nennt sie „Chabrus" nach dem hebräischen „Chabrusa" d. h. Vereinigung. Auch hier haben die Missstände im Viehhandel zu Reorganisationsbestrebungen geführt.

einen noch niedrigeren Preis, so dass der Landwirt froh ist, wenn der erste wieder erscheint und mit ihm der Verkauf zustande kommt.[1])

Diese Missstände im Stalle waren es, die den Produzenten direkt und darum ganz empfindlich trafen. An sie knüpfen denn auch vor allen Dingen die Reorganisationsbestrebungen an. Weit wesentlicher aber waren die Schädigungen, die den Produzenten aus dem Vorgehen der Händler am Markte selbst entstanden.

Wegen der grossen Bedeutung, die der Markt für die Preisbildung der Tiere im Stall hat, haben die Landwirte zunächst einmal ein grosses Interesse an einer zweckentsprechenden Aufzeichnung[2]) und Mitteilung der Marktpreise.

Nun hatte die wirtschaftliche Entwicklung den Produzenten immer mehr von dem Konsumenten und damit vom Markte abgedrängt, und alle Versuche, hier Fuss zu fassen, scheiterten an dem Widerstand der Händler und Kommissionäre, die durch ihre Kreditgewährung den Markt beherrschten. Die Schäden, die die Landwirte hierdurch erlitten, lagen einmal darin, dass sie die Notierungen später erhielten als die Händler und ferner darin, dass diese infolge des Übergewichts der Händler tendenziös frisiert waren.

Eine rechtzeitige Mitteilung war deshalb von grösster Bedeutung, weil die Preise von Markt zu Markt grosse Schwankungen aufwiesen. Infolgedessen mussten jedesmal beim Verkauf im Stall die Notierungen des letzten Marktes eingesehen werden. Darauf nun, dass diese ihnen schon gleich am Markt zugängig waren, hatten die Händler ihre Taktik aufgebaut, die sie solange verfolgen konnten, als nicht Aufklärungen und systematisches Nachrichtenwesen dies unmöglich machten. Sie teilten gleich vom Markte aus ihren Aufkäufern die Preise telephonisch oder telegraphisch mit. Waren sie höher als die des letzten Marktes, so erledigten diese schnell ihre Aufkäufe, die sie vorher schon sondiert hatten. Da der Bauer erst nach einigen Tagen in den Besitz der Notierungen kam, so liess sich dieses Manöver leicht durchführen. Waren sie niedriger, so warteten sie mit ihren Käufen, bis der Landwirt gefügiger war.

Aus alledem ergibt sich, dass der Handel ein grosses Interesse an schwankenden Notierungen haben musste. Vielfach ist daraus gefolgert worden, dass hier ebenfalls eine bewusste Taktik des Handels vorliege. Diese Ansicht ist u. E. irrig, da die Schwierigkeiten, die einer solchen

[1]) Siehe auch REICHERT, a. a. O. S. 27.

Auch die Verhandlungen der Fleischenquêtekommission 1912/13 haben ergeben, dass Bestrehen zur Ausschliessung der Konkurrenz im Viehhandel vorhanden sind (Siehe insbesondere auch die zusammenfassende Darlegung des Vorsitzenden in der II. Sitzung, Seite 44).

[2]) Ihr Interesse an einer Veröffentlichung der Preise deckte sich mit den der konsumierenden Allgemeinheit. In einer bestimmten Stadt war man im grossen und ganzen auf das auf den Markt gebrachte Vieh angewiesen. Um nun etwaigen ungerechtfertigten Preistreibereien der Fleischer in der Stadt zu begegnen, war eine Veröffentlichung der am Markt gezahlten Preise dringend erwünscht. Die Allgemeinheit konnte sich dann jeder Zeit ein Urteil über die von den Fleischern gemachten Aufschläge bilden.

dauernden Ringbildung entgegenstehen würden, zu gross sind. Die fortwährenden Schwankungen erklären sich vielmehr so, dass die Unübersichtlichkeit der am Auftrieb tätigen Kräfte nach starkem Angebot mit niedrigen Preisen von selbst ein schwächeres mit höheren Preisen zur Folge hat. Hierdurch wird gewiss jedesmal ein schnelleres Zurückweichen auf die mittlere Linie erreicht, aber da die Händler an sicheren stetigen Verhältnissen kein Interesse haben können, so hat das nur die Folge, dass Tiefstand und Hochstand schneller aufeinander folgen.

Weit wesentlicher als dieser missliche Umstand waren die Benachteiligungen, die dem Landwirt dadurch entstanden, dass auch die technische Erfassung der Preise in die Hände seiner wirtschaftlichen Gegner gelegt worden war.

Die Notierungen waren einmal so gehalten, dass die Produzenten nichts damit anfangen konnten. Dass eine technische Aufzeichnung möglich sein konnte, mit der ein Teil der Interessenten nichts anzufangen wusste, liegt darin, dass unmittelbar nach dem Verkauf der Schlachttiere eine Umwandlung des Objektes durch die Schlachtung vorgenommen wird. Es kann dadurch einmal das Lebendgewicht zur Grundlage der Notierung gemacht werden, dann aber auch das Schlachtgewicht[1]), d. h. das Gewicht des Fleisches, abzüglich der zum Konsum unbrauchbaren Abfälle.

Je nachdem nun die Erfassung nach der einen oder andern Art den einzelnen Interessenten am Markt für ihre Zwecke brauchbar erscheint, versuchen sie diese einzuführen.

Die Fleischer zunächst haben ein Interesse an einer Schlachtgewichtsnotierung, und zwar deshalb, weil sie für ihre Geschäftskalkulationen eine bessere Unterlage abgeben, und ferner, weil die Konsumenten bei der Lebendgewichtnotierung die relativ niedrigen Viehpreise mit den Fleischpreisen ohne Berücksichtigung der Unkosten und Verluste von Abfällen, Blut und dergleichen zu vergleichen geneigt sind.[2]) Die Händler sind ebenfalls Gegner einer Lebendgewichtsnotierung, weil die Landwirte sich hierauf beim Kauf im Stall beziehen konnten. Die Landwirte dagegen müssen mit allen Mitteln versuchen, die Aufzeichnung des Lebendgewichtes an den Viehmärkten durchzusetzen, da die Schlachtgewichtsnotierungen ihnen bei ihren Verkäufen im Stall, die naturgemäss nach Lebendgewicht oder Lebendschätzung vorgenommen werden, eine sichere Schätzung nicht erlauben. Zwar ist auch bei der Lebendgewichtsnotierung, wie wir sahen, für die Fleischer keine genaue Berechnung möglich, aber die Notierung hatte für sie auch nicht die gleich grosse Bedeutung.

Bei der Verteilung der Machtverhältnisse war es von vornherein klar, dass Händler und Fleischer ihre Forderung nach Schlachtgewichtsnotierung

[1]) Auch hierbei wird das Tier lebend gekauft. Der Preis wird aber dann auf das Fleischgewicht bezogen ohne Berücksichtigung des Wertes der Haut, Eingeweide usw. Dadurch erhält des Pfund naturgemäss eine andere Bewertung.

[2]) Beim Schlachtgewicht dagegen konnte infolge der günstigen Verwertung der Abfälle der Fall eintreten, dass das Fleisch im Grosshandel noch billiger war, als die Notierung für lebende Tiere festsetzte.

durchsetzen würden. Und so war denn auch bis in das erste Jahrzehnt des neuen Jahrhunderts hinein an fast sämtlichen deutschen Märkten die Schlachtgewichtsnotierung eingeführt. Zum Teil war auch das mangelnde Verständnis der Landwirtschaft selbst daran schuld, gab sie doch noch im Jahre 1897 ihre Zustimmung hierzu. Erst das neue Notierungsgesetz von 1909 hat hiermit gebrochen.

Zu diesen Unklarheiten der Notierung kam dann noch hinzu, dass auch dort, wo die Lebendgewichtsnotierung vorhanden war, die notierten Preise garnicht den wirklich gezahlten entsprachen. So veröffentlichten die Fleischer Berlins im Herbst 1905 auf die Vorwürfe zu hoher Fleischpreise hin die von ihnen am 11. Oktober 1905 wirklich gezahlten Preise im Vergleich zu den amtlichen Notierungen. Darnach ergab sich, dass von den am genannten Tage aufgetriebenen 12321 Schweinen rund 8000 höher bezahlt wurden, als die höchste Notiz angab.

Die amtliche Notiz ergab:

a) vollfleischige	per 100 Pfd.	.	M.	70,—	
b) fleischige	„ 100	„ .	„	69,—	bis 70,—
c) geringe	„ 100	„ .	„	67,—	„ 80,—
d) Sauen	„ 100	„ .	„	69,—	

Es wurden in Wirklichkeit bezahlt:

für 200	Schweine . . .	M.	78,—	
„ 500	„ . . .	„	77,—	
„ 1000	„ . . .	„	76,—	
„ 1500	„ . . .	„	75,—	
„ 1300	„ . . .	„	74,—	
„ 2000	„ . . .	„	73,—	
„ 1500	„ . . .	„	72,—	8000 Schweine
für 1200	Schweine . . .	M.	71,—	
„ 1000	„ . . .	„	70,—	
„ 1000	„ . . .	„	69,—	
„ 500	„ . . .	„	67,—	bis 68,—
„ 100	Sauen	„	74,—	
„ 100	„	„	73,—	
„ 200	„	„	72,—	
„ 100	„	„	71,—	
„ 60	„	„	69,—	
„ 50	„	„	67,—	bis 68,—

Die Ursache dieser Abweichungen war in einem Mangel der Aufzeichnung zu sehen. Die von den Marktverwaltungen mit der Festsetzung der Preise beauftragten Beamten wandten sich nur an die Händler und Kommissionäre und notierten ohne weitere Kontrolle die ihnen angegebenen Preise. Da diese ein Interesse an einer möglichst niedrigen Notierung hatten, so zeigten die Antworten auch eine dementsprechende Färbung [1]).

[1]) „Es ist notorisch, dass die Angaben über die gezahlten Preise durch die Händler und Kommissionäre in der Regel absichtlich um einige Mark zu niedrig erfolgten . . . .

II. Kapitel.

Die Schwierigkeiten der genossenschaftlichen Viehverwertung und ihre Lösung.

Gegen diese Auswüchse des Handels machte sich bald — sowohl von seiten der Konsumenten als auch der Produzenten — eine lebhafte Bewegung geltend, die sich im Laufe der Zeit zu Gegenmassregeln verdichtete.

Das Vorgehen des Konsums, insbesondere der Städte und der Konsumvereine, knüpfte naturgemäss an die Verteuerung der Fleischnahrung an. Sie gingen hiergegen mit um so grösserem Eifer vor, je weniger die Sachlage geklärt war. Ihre Versuche sollen in einem anderen Zusammenhange besprochen werden.

Anders lag die Sache bei den Produzenten. Die Missstände in der Verwertung ihrer Tiere [1]) zeigten sich erst nach dem Eindringen des

Als ein noch schlimmerer Übelstand wirkte dabei mit, dass auch die Fleischer allmählich dazu übergegangen waren, nach Notiz einzukaufen, und zwar in der Regel 1—2 Mark höher, als dieselbe festgesetzt wurde. Der Umstand, dass der Fleischer beim Einkauf so offenbar gegen seine Interessen als Verkäufer handelte, zeigt zur Evidenz seine Abhängigkeit vom Verkäufer am Markte.“ (Gerlich, a. a. O. S. 50.)

Dass im übrigen diese Missstände nicht auf Deutschland beschränkt blieben, geht insbesondere aus den „Erläuternde Bemerkungen zu dem Gesetzentwurf, betreffend Förderung der Viehzucht und Viehverwertung in Österreich“ hervor, der 1909 dem dortigen Abgeordnetenhaus vorlag. Er besagt u. a.: „Manche Märkte werden von einigen Händlern beherrscht. Ebenso beherrschen oft wucherische Händler die Verkäufe ab Stall in ganzen Bezirken und verabreden sich zum Zwecke des Preisdrucks mit den Händlern der Nachbarbezirke. Viele Landwirte haben keine Ahnung davon, nach welchem Massstabe sie ihr Vieh verwerten sollen. Marktberichte und Viehwagen fehlen. Zufall, Mangel an Verständnis oder unreelles Gebaren bestimmen oft die Preise, welche schliesslich für eins der wichtigsten Nahrungsmittel der Bevölkerung massgebend sein sollten.“ Und weiter: „Heute herrscht in bezug auf den Viehabsatz eine vollständige Desorganisation des Marktes. Während ein reeler Zwischenhandel an vielen Orten seine berechtigte Funktion in ziemlich klagloser Weise ausübt und sogar den Viehabsatz fördert, gibt es grosse Gebiete, in welchen das Schachtvieh teils in drei bis vier Hände kommt, bevor es zum Konsumenten gelangt, teils von unreelen und vielfach wucherischen Zwischenhändlern dem Landwirt förmlich abgedrückt wird, insbesondere wenn sich dieser Handel auch mit der Kreditgewährung befasst, wodurch der Bauer und in manchen Ländern mitunter auch der grössere Grundbesitzer in vollständige Abhängigkeit gerät. Überall aber fehlt eine planmässige Organisation des Viehabsatzes, welche von höheren Gesichtspunkten ausgehen würde.“

[1]) Es sei gleich hier hervorgehoben, dass die gezeigten Missstände nicht immer und allein zur Bildung von Produzenten-Organisationen geführt haben. Das günstige Beispiel des Nachbarortes war in vielen Fällen die Veranlassung zu ihrer Gründung. Das traf gewiss auch manchen reelen Viehhändler, zumal in den letzten Jahren, wie erwähnt, eine weitgehende Besserung der Verhältnisse im Viehhandel nicht zum geringsten Teil durch das Einwirken der Viehverwertungsgenossenschaften stattgefunden hat. Hieraus aber die Folgerung zu konstruieren, dass die genossenschaftliche Viehverwertung jetzt überflüssig geworden sei, ist irrig. Wir glauben vielmehr gezeigt zu haben, dass die allgemeine Tendenz im Viehhandel infolge der Eigenart der Verhältnisse notwendigerweise immer wieder zu diesen Missständen hindrängen muss, dass also dort, wo die Genossenschaften ihre Viehabnahme aufgeben, sich die alten Verhältnisse wieder einstellen müssen. Diese Annahme wird durch zahlreiche Beispiele aus der Entwicklung der genossenschaftlichen Viehverwertung bestätigt. So schreibt auch der Jahresbericht der Zentralstelle des

Zwischenhandels in den Verwertungsprozess. Ihre Bestrebungen liefen infolgedessen darauf hinaus, den Zwischenhandel wieder auszuschalten und die alten Beziehungen zu den Fleischern aufzunehmen.[1]) Sie suchten ihr Ziel dadurch zu erreichen, dass sie gemeinsam mit Hilfe genossenschaftlicher Organisationen, den sogenannten Viehverwertungsgenossenschaften, ihr Vieh direkt an die Märkte einsandten.

Viehverwertungsgenossenschaften sind demnach solche Organisationen der Selbsthilfe, die durch eine unmittelbare Verwertung des Schlachtviehes an den Viehmärkten eine Ausschaltung des schädlichen und überflüssigen Zwischenhandels erreichen wollen. Die Verwertung geschieht zum grössten Teil kommissionsweise, d. h., die Genossenschaft vermittelt nur den Absatz an den Märkten und verkauft auf Rechnung des einzelnen Genossen selbst, zum kleineren Teil kauft die Genossenschaft auch die Tiere ihrer Mitglieder und übernimmt die Verwertung auf eigenes Risiko.

Die Schwierigkeit der genossenschaftlichen Viehverwertung.

Der Möglichkeit einer Beseitigung der geschilderten Missstände durch die Viehverwertungsgenossenschaften stehen erhebliche Schwierigkeiten entgegen, die teilweise in dem Wesen der Absatzgenossenschaften überhaupt liegen und durch die Verhältnisse des Viehhandels verstärkt worden sind, teilweise aber auch durch die Eigenart des Viehhandels allein bedingt werden.

Ein statistischer Überblick über die in Deutschland vorhandenen Genossenschaften zeigt uns zunächst, dass auch rein quantitativ die Absatzgenossenschaften hinter den andern zurückbleiben.

Es waren in Deutschland vorhanden:	1880	1912
Kreditgenossenschaften	1895	18059
Gewerbliche Rohstoffgenossenschaften	150	393
Landwirtschaftliche Rohstoffgenossenschaften	1085 [3])	2117
Wareneinkaufsgenossenschaften	83 [4])	236
Gewerbliche Werkgenossenschaften	8 [2])	316
Landwirtschaftliche Werkgenossenschaften	248 [3])	1325
Gewerbl. Rohstoff- und Magazingenossenschaften	52	150
Landwirtschaftliche Rohstoff- u: Magazingenossenschaften	1	20
Gewerbliche Produktionsgenossenschaften	131	382
Gewerbliche Magazingenossenschaften	—	109
Landwirtschaftliche Magazingenossenschaften	—	476
Landwirtschaftl. Produktionsgen. (Molkereien, Brennereien usw.)	1604 [3])	3878

Bayerischen Landwirtschaftsrates 1910, dass in Bayern, wo bei hohen Preisen kein Interesse an der Verwertung sei, doch die Beibehaltung der Genossenschaften dringend erwünscht werde, da den Händlern hierdurch eine Konkurrenz erwachsen sei.

[1]) Von einer Reaktion kann hierbei nicht die Rede sein. Vielmehr verlaufen diese Bestrebungen in den allgemeinen Richtungen der Rationalisierung, die der neueren Volkswirtschaft ihr charakteristisches Gepräge gegeben haben. Auch sonst suchen die Genossenschaften durch weitgehendste Anpassung an die veränderten volkswirtschaftlichen Grundlagen ihr Ziel zu erreichen.

[2]) im Jahre 1885.
[3]) „ „ 1895.
[4]) „ „ 1904.

	1880	1912
Zuchtvieh- und Weidegenossenschaften	—	356
Konsumvereine	645	2321
Wohn- und Baugenossenschaften	132 [1])	1176

Es sind demnach, wie auch WYGODZINSKI[2]) hervorhebt, eigentlich nur drei Gruppen erfolgreich gewesen, die Kreditgenossenschaften, die landwirtschaftlichen Teilproduktionsgenossenschaften und endlich die Einkaufsgenossenschaften in ihren verschiedenen Formen, also Konsumvereine und Rohstoffbeschaffungsgenossenschaften. An letzter Stelle, sowohl unter den städtisch-gewerblichen als auch unter den landwirtschaftlichen Genossenschaften, stehen diejenigen, die die Verwertung der in freier Wirtschaft entstandenen Produkte zum Ziele haben, also die Absatzgenossenschaften in ihren verschiedenen Arten, obwohl auch hier die zahlreichen Missstände zur Gründung drängen mussten. Besonders im Hinblick auf die zahlreichen Misserfolge der städtisch-gewerblichen Magazingenossenschaften hat man für diese Form selbst in Genossenschaftskreisen das Wort von der „überlebten Betriebsform" geschaffen. Auch die Landwirtschaft, die überall da, wo ihr schwierige, von dem einzelnen nicht lösbare wirtschaftliche Aufgaben entgegentraten, sich zu Genossenschaften zu vereinigen wussten, hat nur eine verhältnismässig langsame Entwicklung der Absatzgenossenschaften aufzuweisen. Das hängt insbesondere auch damit zusammen, dass ihre bisherigen Versuche auf diesem Gebiete, wie sie uns in den Kornhausgenossenschaften entgegentreten, zum grossen Teil fehlschlugen.

Die Gründe für dieses häufige Misslingen sind darin zu sehen, dass den Absatzgenossenschaften ganz andere Schwierigkeiten entgegenstehen als den erfolgreichen genossenschaftlichen Organisation.

Im folgenden sollen diese Schwierigkeiten unter besonderer Berücksichtigung der Viehverwertungsgenossenschaften einer Betrachtung unterzogen werden.

Die Absatzgenossenschaften stellen weit höhere Anforderungen sowohl an die einzelnen Genossen als auch an die Organisation der Genossen selbst. Soweit sie die Genossen selbst betreffen, haben sie ethischen Charakter. Ihre erfolgreiche Überwindung hängt infolgedessen auch hauptsächlich von den inneren Fähigkeiten der Genossen und ihrem guten Willen ab. Die Schwierigkeiten, die die Genossenschaft selbst zu bestehen hat, haben wirtschaftlich-technischen Charakter; ihre Bekämpfung liegt daher im wesentlichen auch auf wirtschaftlich-technischem Gebiet. Sie hängt in hohem Maße von der Leitung der Genossenschaften ab.

Die ethischen Schwierigkeiten zunächst sind im wesentlichen durch das Risiko des Absatzes bedingt, was die Absatzgenossenschaften hauptsächlich von den Kredit- und Einkaufsgenossenschaften unterscheidet.

[1]) im Jahre 1895.

[2]) „Das Genossenschaftswesen in Deutschland", Seite 275. In einigen Ausführungen folgen wir im Nachstehenden dem V. S. dazu auch ebenda S. 247 und S. 251.

Die letzteren wenden sich bei der Verwertung ihrer Gegenstände an den nach Preis und Absatz vorauszuberechnenden Markt ihrer eigenen Genossen. Die Absatzgenossenschaften dagegen, und ganz besonders die Viehverwertungsgenossenschaften, senden ihre Produkte an einen grossen unbekannten Markt, an dem gerade die Nichtgenossen als Käufer auftreten. Der Absatz lässt sich hier in keiner Weise übersehen. Der Preis selbst wird durch das von „tausend Zufälligkeiten und Launen“ beeinflusste Verhältnis von Angebot und Nachfrage am Markt bestimmt. Hier ist der einzelne Genosse nur ein Spielball der Konjunktur, während bei den Kredit- und Rohstoffgenossenschaften das Gedeihen der Organisation im wesentlichen von den Genossen selbst abhängt, und auch hier wird nicht mehr von ihnen verlangt, als dass sie sich der ihnen gebotenen Vorteile bedienen. Wygodzinski[1]) sagt treffend von der ethischen Bewertung der Kredit- und Einkaufsgenossenschaften: „Abgesehen von der Haftung, die im persönlichen Verlauf der Dinge dem Genossen überhaupt nicht zum Bewusstsein kommt, steht er der Genossenschaft nur insofern anders gegenüber, als ihm diese günstigere Bedingungen gewährleistet. Es ist wirklich keine ethisch besonders zu bewertende Leistung, seinen Kaffee und seine Scheuerlappen beim Konsumverein statt beim Händler zu kaufen oder gar ein Darlehn von der Kreditgenossenschaft anzunehmen. So wie der Kaffee beim Händler billiger ist, so wie irgend ein beliebiges Bankinstitut für Depositen $^1/_4$ % mehr bietet als die Kreditgenossenschaften, gerät die genossenschaftliche Treue bedenklich ins Wanken.“ Ganz andere Fähigkeiten aber werden von den Mitgliedern der Absatzgenossenschaften verlangt. Die blosse Zugehörigkeit bietet durchaus noch keine wirtschaftlichen Vorteile, vielmehr stellt das stete Auf und Ab der Konjunktur für die am Markt einliefernden Genossen ein grosses Risiko dar. Ein Sinken muss natürlich auch seinen Rückschlag auf die Preise haben, die von einem Markt bis zum andern oft sturzartig fallen. Hatten die Genossen nun schlechte Verkäufe erzielt, so schoben sie, da sie mit den schwierigen Verhältnissen des Marktes nicht vertraut waren, die Schuld auf die Genossenschaft, der sie nicht nur Untüchtigkeit, sondern sogar Betrug vorwarfen. Es gehörte grosse Charakterfestigkeit und hohe genossenschaftliche Schulung dazu, in solchen Fällen nicht das Vertrauen zur Genossenschaft zu verlieren.[2])

Hier kamen noch drei erschwerende Momente hinzu. Zunächst einmal der Vergleich mit den Bequemlichkeiten des früheren Verkaufs an die Händler. Früher waren dem Landwirt die Tiere gleich am Stall zu einem festen Preise abgenommen worden. Nun sollte er aus dieser Ruhe aufgescheucht werden, sollte zusehen, dass sein Produkt an einen fernen, ungewissen Markt geschickt würde, der den Preis hierfür erst festsetzte! Es war erklärlich, dass der konservative Charakter des Bauern sich an einen solchen Gedanken erst allmählich gewöhnen konnte. Noch schwerer war es mit all den Widerwärtigkeiten und zeitweisen Verlusten fertig zu werden, die ein solcher Verkauf mit sich bringen musste.

[1]) „Das Genossenschaftswesen in Deutschland“, S. 275.

[2]) Allerdings waren gegen diese Schwierigkeiten auch wieder Gegenmomente tätig, die umgekehrt auf ein Festhalten der Genossen an der Genossenschaft hindrängten. So mussten insbesondere die heftigen Angriffe gegen die Viehzüchter in den Fleischteuerungszeiten hierzu beitragen. (Siehe auch Wygodzinsky, „Das Genossenschaftswesen in Deutschland“, S. 52.

Der zweite erschwerende Umstand ergab sich aus der sozialen Zusammensetzung der Genossenschaften. Mehr als 73% des gesamten Schweinebestandes und mehr als 60% des Rindviehbestandes in Deutschland werden in den Kleinbetrieben und in den kleinbäuerlichen Wirtschaften bis zu 20 Hektar produziert. Dementsprechend sind auch die Genossenschaften zusammengesetzt, in der Hauptsache aus mittleren und kleinen Landwirten, Tagelöhnern und Arbeitern. Diese Tendenz in der Zusammensetzung musste sich aber auch deshalb ergeben, weil die auf wirtschaftlichen Schutz gerichteten Bestrebungen der Genossenschaft sich für die grösseren Landwirte meist erübrigen. Gerade aber für die kleinen Produzenten war die direkte Marktanlieferung besonders gefährlich, denn das Risiko der Markteinsendung musste sich in dem Maße vergrössern, als sich die Zahl der beschickten Märkte verringerte. Eine regelmässige Einsendung war jedoch für den grössten Teil der Genossen unmöglich. Mancher Tagelöhner oder Arbeiter konnte überhaupt nur zwei bis drei Mal im Jahr die Genossenschaft in Anspruch nehmen. Fiel der beschickte Markt nun ungünstig aus, so traf ihn der Verlust ganz besonders hart. Ein drittes erschwerendes Moment lag endlich darin, dass bis zum Eingang des Geldes nach der Ablieferung der Tiere noch einige Zeit verstreichen musste. Die Abrechnung mit den Genossen konnte erst dann erfolgen, wenn das Geld mit der Verkaufsliste vom Markt vorlag. Dieser Nachteil war wiederum für die ärmeren unter den Genossen von nicht zu unterschätzender Härte. Denn sie gerade hatten das Geld besonders nötig, und oft erfolgte der Verkauf nur deshalb, um möglichst schnell Geld zu erhalten.

Nicht nur dem einzelnen Genossen traten durch seine Zugehörigkeit zu der Viehverwertungsgenossenschaft statt direkter Vorteile, wie bei den Kredit- und Einkaufsgenossenschaften, Widerwärtigkeiten entgegen, auch dem Genossenschaftsbetrieb selbst enstanden grosse hindernde Schwierigkeiten, die ebenfalls bei den erfolgreichen Genossenschaften nicht vorhanden waren. Sie knüpften zunächst an den Charakter des Objektes selbst an, das für eine Engrosverwertung durchaus nicht geeignet erscheint.

Die Einkaufsgenossenschaften bezwecken meist den Bezug von Massenprodukten, die eine Bewertung nach Zahl und Gewicht ohne weiteres zulassen. Ähnlich liegen die Verhältnisse bei den Teilproduktionsgenossenschaften, die sonst im allgemeinen mit den Absatzgenossenschaften die meiste Ähnlichkeit haben. Hier weisen, z. B. bei den Molkereigenossenschaften die aus den einzelnen Wirtschaften stammenden Rohstoffe zwar auch grosse Verschiedenheiten auf, aber durch die Verarbeitung in den gemeinsamen Betrieben verlieren sie ihren ursprünglichen Charakter und werden ebenfalls Massenprodukte.

Ganz anders liegen die Verhältnisse bei den Absatzgenossenschaften. Der Engroswarencharakter ist fast ganz verloren gegangen, und zwar deshalb, weil die Produkte aus ganz verschiedenen Betrieben stammen, und ihnen der Stempel der jeweilig differenzierten und individuellen Gewinnung und Pflege anhaftet. Auch hier sind jedoch Unterschiede vorhanden. Es trifft gewiss für Milch und auch für Getreide zu, in weit höherem Maße aber noch für Vieh. Hier kommt zu allem andern noch der Lebewesencharakter der Tiere hinzu, durch den die Ware für alle äusseren Einflüsse, insbesondere auch für die individuelle Behandlung, weit empfänglicher wird. So bieten die verschiedenen Arten der Fütterung und der Lebendnutzungen neben denen der Rasse die weitgehendsten Differenzierungsmöglichkeiten. Dies wird noch dadurch potenziert, dass das Gros der Viehhalter und Interessenten der Viehverwertungsgenossenschaften sich meist aus kleineren und mittleren Landwirten zusammensetzt, deren Viehmästung durchaus nicht immer auf rationeller Grundlage beruht, sondern oft durch wirtschaftliche Zufälligkeiten und persönliche Eigenarten bedingt ist.

Eine gemeinsame Verwertung derartig differenzierter Produkte bot natürlich grosse Schwierigkeiten. Diese stellten sich besonders bei der Preisbemessung der Tiere heraus, da jedes infolge der grossen Qualitätsdifferenzierungen individuell bewertet werden musste. Hierin lag eine Zeitvergeudung und Mehrung der Unkosten, und somit letzten Endes ein Hindernis für eine Weiterentwicklung der Genossenschaften.

Dazu kam dann noch eine zweite technische Schwierigkeit. Sie lag in der Unmöglichkeit ein Preismass für die zu verwertenden Produkte aufzustellen. Auch diese Schwierigkeit ist bei den Absatzgenossenschaften nicht in gleichem Maße vorhanden. Sie tritt umso mehr hervor, je schwieriger das Produkt durch Mafs und Gewicht bewertet werden kann. Bei der Milch ist die Wertbestimmung relativ einfach. Die Quantität lässt sich messen und auch der Fettgehalt durch einfache Messinstrumente feststellen. Bei Getreide liegen die Verhältnisse schon ungünstiger, obgleich auch hier im spezifischem Gewicht ein annäherndes Wertmafs gegeben ist. Beim Vieh dagegen ist eine Wertbestimmung durch technische Mittel ausgeschlossen, wenigstens soweit die Qualität erfasst werden soll. Dem steht auch hier die Eigenschaft der Tiere als Lebewesen entgegen. Erst nach der Schlachtung lässt sich die Beschaffenheit des Fleisches feststellen. Infolgedessen ist eine Wertbestimmung des lebenden Tieres auf rein subjektive Schätzung an der äusseren Erscheinung angewiesen. Diese bietet hierfür aber nur sehr ungenaue Anhaltspunkte und lässt so die verschiedensten Annahmen zu.

Gerade diese beiden Schwierigkeiten sind es, die den Viehverwertungsgenossenschaften ihr eigenartiges Gepräge gegeben haben und die ihre Entwicklung im höchsten Maße beeinflussten.

Im folgenden soll nun gezeigt werden, wie sich die Genossenschaften unter der Einwirkung dieser hemmenden Faktoren entwickelten, und wie es ihnen vor allen Dingen gelang, ihrer Herr zu werden.

Die Lösung der Schwierigkeiten.

Der Komplex von Unannehmlichkeiten, der den Genossen bei ihren Lieferungen an die Genossenschaft entgegen trat, musste zunächst die Versuchung steigern, bei vorteilhaft erscheinenden Angeboten des Händlers nicht an die Genossenschaft zu liefern. Hier war der Zentralpunkt aller Schwierigkeiten, die schwächste Stelle in dem komplizierten Ban der Organisation, denn es kam noch hinzu, dass auch die Händler ihrerseits unablässig in diesem Sinne tätig waren, und zwar manchmal durch Verleumdung[1]) oder — und das war der stärkste Anreiz — durch wirtschaftliche Mittel, insbesondere durch Zahlung höherer Preise.

Die Händler hatten unter der drohenden Konkurrenz der Genossenschaften ihre Haltung dem Produzenten gegenüber geändert. Überall, wo nur der Gedanke einer Genossenschaftsgründung erwogen wurde, zahlten sie gleich 2—3 Mark pro Zentner mehr als bisher.[2]) Oft boten sie sogar Überpreise,[3]) um die Genossenschaft zu sprengen, was ihnen auch nicht selten gelang.

Nicht immer brauchten die Händler zu diesem Mittel, das sie auf die Dauer doch nicht aushalten konnten, zu greifen. In guten Konjunkturen, wenn es an schlachtreifem Vieh mangelte und die Händler infolgedessen von vornherein hohe Preise anlegten, war für die Landwirte nur wenig Anreiz vorhanden, an die Genossenschaft zu liefern und das Risiko des Marktes auf sich zu nehmen. Es gehörte eine hohe genossenschaftliche

[1]) In dem Bericht der Genossenschaft Wettrup in Hannover von 1904 („Deutsche Landwirtschaftliche Genossenschaftspresse“ vom 15. März 1910 heisst es hierüber: „Die Händler ziehen von Haus zu Haus, schwadronieren dem Vater, der Mutter, dem Onkel, der Tante alle möglichen und unmöglichen Dinge vom genossenschaftlichen Viehabsatz vor. Sie bieten beim Bestehen der Genossenschaft oft horrende Preise. Auch wird der Vorstand bei den Genossen beschimpft. Die Genossen nehmen ohne Überlegung das Geschwätz der Händler als das wahre Evangelium hin und stimmen mit ein. Viele sind unter ihnen, welche keine Farbe bekennen wollen, sie liebäugeln mit jedermann.“

[2]) Natürlich nur den wirtschaftlich selbständigen Landwirten. Ausserdem verstanden die Händler es auch durch ihre mannigfachen andern Handelsgeschäfte einen Druck auf die Landwirte auszuüben. So schreibt die „Hannoversche Land- und Forstwirtschaftliche Zeitung“ (1909, Nr. 25): „Der Terrorismus des Zwischenhandels bringt so manchen Landwirt in ein gewisses Abhängigkeitsverhältnis zum Händler. Beispiele hierfür kommen beinahe alltäglich vor. Da ist z. B. ein Landwirt, der im Nebenbetrieb eine Ziegelei hat. In der Gegend sind viele Händler. Dieser oder jener möchte einen Neubau aufführen, bestellt aber nur dann die Steine von dem Landwirt, wenn er nicht Genosse ist . . .“

[3]) „Erzielen die Genossen durch die Genossenschaft 53—54 Pf. für Fettschweine, so bieten darauf die Händler 2—3 Mark mehr.“ (Genossenschaft Engter in Hannover.) „Die Händler bekämpfen die Genossenschaften mit allen Mitteln. Einzelne bringen sehr grosse Summen auf, um neue Genossenschaften zugrunde zu richten.“ (Aus dem Bericht des Wanderlehrers für genossenschaftliche Viehverwertung an der Landwirtschaftskammer Hannover, Sommersemester 1910.)

„Wir werden von den Händlern unausgesetzt bekämpft, dadurch, dass alle Händler am liebsten im Bezirk der Genossenschaft kaufen, teuer kaufen, und zwar möglichst das beste Vieh, um die Genossenschaft leistungsunfähig zu machen. Ihr bleibt nur wenig und schlechtes Vieh übrig, und kommt sie dadurch in schlechten Ruf.“ (Bericht der Genossenschaft Spelle 1905, wiedergegeben in der „Deutschen Landwirtschaftlichen Genossenschaftspresse“ 15. März 1909.)

Schulung und Zusammengehörigkeitsgefühl[1]) dazu, mit diesen mannigfachen Versuchungen fertig zu werden. Und die Geschichte der Viehverwertungsgenossenschaften ist infolgedessen reich an Misserfolgen, die auf das Konto der genossenschaftliche Untreue zu setzen sind.

Im Jahre 1906 ging aus diesem Grunde beispielsweise der Umsatz der Viehzentrale[2]) am Fettviehmarkt des Zentralviehhofes zu Berlin, wie aus dem Jahresbericht hervorgeht, von 2730311 Mark auf 1441927 Mark im Jahre 1905 zurück. 1908 war wiederum ein erheblicher Rückgang gegen das Vorjahr zu verzeichnen, der auf dieselbe Ursache zurückzuführen ist. Der Geschäftsbericht für 1908 bemerkt dazu: „Wie schon wiederholt dargelegt wurde, ist das eine ganz falsche Taktik der Landwirte, und es ist nur verwunderlich, warum man sich bei günstiger Preislage nicht erst recht alle Vorteile des direkten Verkaufes durch die Viehzentrale sichert. Die Genossenschaft ist dann in der Lage, Preise zu erzielen, wie sie vom Händler an Ort und Stelle unmöglich geboten werden können."

Aber auch bei schlechten Konjunkturen war die Genossenschaft meist benachteiligt. Wenn sie dann nicht die gleichen Preise wie der Händler in guten Konjunkturen bezahlte, so machte man natürlich die Genossenschaft dafür verantwortlich. Oft aber nahm der Händler in solchen Zeiten nur die guten Tiere ab, und die schlechten wurden der Genossenschaft eingesandt.[3]) Dadurch wurden natürlich deren Verkäufe beeinträchtigt. Denn geradeso wie der Händler die Höhe des Durchschnittspreises von dem Einschluss bestimmter Stücke abhängig machte, weil er genau wusste, dass er die gute Ware leichter, die schlechte aber nur schwer unterzubringen vermochte, so musste auch die Genossenschaft erstklassige Tiere bei ihren Verkäufen aufweisen können, wollte sie sich gegenüber den Händlern am Markt durchsetzen.[4])

[1]) „Bekanntlich gehört zum Gedeihen einer Genossenschaft ein gewisses genossenschaftliches Versändnis, es fehlt aber noch an solchem genossenschaftlichen Sinn und Geist . . ." (Genossenschaft Bohmte in der „Deutschen Landwirtschaftlichen Genossenschaftspresse" vom 15. März 1909).

„Die Landwirte haben viel zu wenig genossenschaftlichen Sinn. In jeder Gemeinde sind einige einflussreiche Landwirte, die von den Händlern Ausnahmepreise bekommen. Diese machen dann für die Händler die Reklame. Diejenigen, welche von den Händlern übers Ohr gehauen werden, schweigen." (Gen. Melle.)

[2]) Ihr sind, wie später noch ausgeführt wird, fast sämtliche Viehverwertungsgenossenschaften Preussens angeschlossen.

[3]) Manchmal waren es dann die Händler, wie aus Bayern berichtet wird, die die Bauern mit solchen Tieren an die Genossenschaft verwiesen, weil diese nur geringere Qualitäten verwerte.

[4]) Gerade in Bayern war die Qualität eine Zeitlang besonders schlecht. In dem Bericht des Wanderlehrers für genossenschaftliche Viehverwertung an der Landwirtschaftskammer Hannover (Sommersemester 1910) heisst es: „Die Qualität der Ware in München kann im allgemeinen nur als schlecht bezeichnet werden. Von den wöchentlich angetriebenen 4500 Kälbern sind höchstens 500 schlachtreif . . . . Ein ganz miserables Bild zeigen die Schweine". Die Ursache hierfür ist darin zu sehen, dass in Bayern die Organisation der genossenschaftlichen Viehverwertung nur sehr lose gestaltet ist. Der Verkauf an die Händler steht den Genossen frei.

Die vielfachen Liquidationen der Genossenschaften in den ersten Jahren sind denn auch zum grössten Teil auf diese unbeständigen und schlechten Lieferungen zurückzuführen. Ocker[1]) gibt hierfür ein Beispiel an. Die Viehverwertungsgenossenschaft Bassum (Hannover) wurde im Jahre 1900 gegründet. Sie erzielte gleich beim ersten Verkauf 3,00 Mark mehr pro 100 Pfd. als die Händler zahlten; infolgedessen entwickelte sich die Genossenschaft gut. Sie hatte im ersten Jahr einen Umsatz von 101 Stück Grossvieh, 219 Kälbern und 440 Schweinen im Gesamtwerte von 81518 Mark. Im Jahre 1901 erreichte die Genossenschaft ihren Höhepunkt; die Mitgliederzahl wuchs auf 256 an, der Umsatz betrug im Jahre 1901 163 Stück Grossvieh, 385 Kälber und 435 Schweine im Gesamtwerte von 115280 Mark. Vom Jahre 1902 ab ging die Genossenschaft von Jahr zu Jahr zurück. Im Jahre 1906 betrug der Umsatz nur noch 26 Stück Grossvieh, 43 Kälber, 96 Schweine im Gesamtwerte von 23000 Mark. Im Jahre 1907 wurde die Liquidation der Genossenschaft beschlossen.

„Fragen wir uns nun", so fährt Ocker weiter fort, „warum ist diese unter so günstigen Umständen ins Leben gerufene Genossenschaft wieder zugrunde gegangen, so liefert uns die Antwort der § 38 ihres Statuts, in welchem es heisst: „Der Verkauf an Händler ist gestattet, vorausgesetzt, dass dadurch die Genossenschaft nicht direkt geschädigt wird".

Nach diesem Paragraphen war also der Verkauf an die Händler freigegeben und die 30 Bassumer Händler nutzten die Bestimmung aus, indem sie sich das beste Vieh holten und das schlechte gern der Genossenschaft überliessen.

Solche Beispiele lassen sich leicht vermehren. Die genossenschaftliche Viehverwertung drohte — wie einst auch die Kornhausgenossenschaften — an der Untreue der Mitglieder zu scheitern, wenn es nicht gelang, einen festeren Zusammenhalt der Einzelnen mit der Genossenschaft zu schaffen. Es war erklärlich, dass die Organisation sich bald mit aller Kraft hierfür einsetzte.

Man ging zunächst in der Weise vor, dass man für Lieferungen besserer Qualität niedrigere Provisionssätze anrechnete. Hierzu musste man jedoch eine Taxierung der Tiere vornehmen und schuf dadurch nur ein Übel mehr, wie weiter unten noch gezeigt werden soll. Ausserdem aber machten die höheren Preise und das geringere Risiko des Verkaufs an die Händler diese kleine Ersparnis wett. Man ging dann etwas weiter und belegte den Genossen, der am Ende des Jahres kein Stück geliefert hatte, mit einer kleinen Geldstrafe. Auch hier war der Erfolg nur sehr gering, denn der Händler verpflichtete sich, diese Summe zu zahlen.

Da tat man endlich den entscheidenden Schritt. Man führte den sogenannten Lieferungszwang ein[2]). Jeder Genosse musste sich beim

[1]) „Hannoversche Land- und Forstwirtschaftliche Zeitung 1908, Nr. 14.

[2]) Ihn hatten auch schon die Kornhausgenossenschaften einführen wollen, aber es gelang ihnen nicht. Hierin lag ein Hauptgrund für ihren Misserfolg. Siehe dazu Wygodzinsky: „Das Genossenschaftswesen in Deutschland", S. 249.

Eintritt gegen Zahlung einer Konventionalstrafe verpflichten, sein gesamtes Vieh mit wenigen, genau bezeichneten Ausnahmen an die Genossenschaft zu liefern.

Dieser Schritt, der vielfach mit Recht ein echt genossenschaftliches Mittel genannt worden ist, stellte einen tiefen Einschnitt in die freie Willensbestimmung des einzelnen Genossen dar, wie ihn tiefer die Genossenschaftsliteratur nicht kennt; dieser Schritt aber war auch der letzte Rettungsanker, an den sich die Viehverwertungsgenossenschaften, um den Händlern nicht ganz zu erliegen, klammerten. Es galt die säumigen Elemente, die in sich nicht den Halt fanden, den vielfachen Lockungen Widerstand zu leisten, zu stützen, es galt aber auch die Treugebliebenen zu halten, die angesichts der manigfachen wirtschaftlichen Vorteile zu wanken drohten.

Es war natürlich, dass ein grosser Teil der Genossen jede Bindung in dieser Hinsicht ablehnte. Und die Geschichte der Viehverwertungsgenossenschaften weiss von heftigen Kämpfen zu reden, die sich bei der Einführung des Zwanges ergaben, und die meistens mit dem Austritt eines Teiles der Genossen endeten. In andern Gegenden wiederum hat sich trotz wiederholter Versuche ein Zwang zur Lieferung bis heute nicht durchführen lassen.

Es ist natürlich falsch, anzunehmen, dass durch seine Einführung die Versuchung der Genossen, bei höheren Angeboten des Händlers die Genossenschaft im Stich zu lassen, als solche beseitigt worden sei. Zwar die ständig an sie herantretenden Einzelfälle waren durch die Bindung zu einer hohen Konventionalstrafe in Wegfall gekommen, aber bei der Verpflichtung selbst mussten solche Bedenken wach werden. Es gehörte auch jetzt noch hohe Intelligenz und genossenschaftliche Einsicht dazu, über die vielfachen wirtschaftlichen Nachteile die endlichen Vorteile einzusehen.[1]) Und im allgemeinen kann daher gesagt werden, dass sich nur dort der Lieferungszwang einführen liess, wo ein kluger und genossenschaftlich geschulter Bauernstand vorhanden war.

Das war in Westelbien der Fall, und besonders in Hannover hat die genossenschaftliche Viehverwertung, hauptsächlich infolge der konsequenten Durchführung des Lieferungszwanges, einen innern und äussern Höhepunkt erreicht.

Die vorhin erwähnte Genossenschaft Bassum z. B. — die nach ihrer Liquidation den Namen Freudenberg annahm — hatte, nachdem sie vorübergehend an einer zu niedrigen Konventionalstrafe laboriert hatte, nach Einführung des verschärften Zwanges bald wieder ihren ursprünglichen Umsatz erreicht; 1909 war er auf 382 419 Mark angewachsen, 1910 betrug er 528 863 Mark und 1911 überschritt er sogar eine Million. In der Genossenschaft für den Kreis Wittlage stieg der Umsatz im Jahre 1907

[1]) Gewiss sind solche Abmachungen in der Volkswirtschaft nichts Neues, meist aber handelt es sich hierbei um einige wenige, umsichtig geleitete industrielle Betriebe. Anders aber lag die Sache hier bei diesen mehr oder weniger gebildeten Bauern, deren grosse Zahl die Schwierigkeiten verdoppelte.

infolge Einführung des Lieferungszwanges von 527 855 Mark im Jahre vorher auf 1 260 865 Mark.

Heute ist der Lieferungszwang mit Ausnahme von Bayern und einem Teil Westfalens, wo infolgedessen auch die Viehverwertungsgenossenschaften nicht recht gedeihen wollen, überall eingeführt.

Die *Organisation* ist verhältnismässig einfach. Es kommt darauf an, die Genossen derart zu binden, dass ein Verkauf an die Händler unter allen Umständen wirtschaftlich unvorteilhaft ist. Infolgedessen muss die im Übertretungsfalle zu zahlende Summe so hoch sein, dass das Überangebot des Händlers auf keinen Fall den Erlös am Markt plus Strafe übertreffen kann.

Die ersten Genossenschaften, die den Zwang einführten, hatten den Fehler begangen, die Konventionalstrafe zu niedrig anzusetzen. In der Genossenschaft Bassum wurde der Verkauf eines Stück Grossvieh mit Mk. 2.— und eines Stück Kleinvieh mit Mk. 1.— bestraft. Der Erfolg blieb aus, da die Händler diese geringen Summen ohne weiteres zahlten. Im allgemeinen schwanken die Strafen heute zwischen 10 und 20 Mark pro Stück.

In einigen hannoverschen Genossenschaften, so in Bawinkel und Emsbüren, ist man in konsequenter Durchführung des Zwanges soweit gegangen, dass man Genossen, welche der Bestimmung zuwiderhandeln, sofort von der Genossenschaft ausschliesst. Da nur eine strikte Durchführung der Bestimmungen einigermassen Erfolg versprechen konnte, so wurden die Ausnahmen vom Zwang zur Lieferung namentlich bezeichnet. Sie erstreckten sich auf folgende Fälle:

a) auf Schweine, welche lebend keine 150 Pfund wiegen. Hiermit wollte man erstens verhindern, dass zuviel unreifes Material auf den Markt geworfen wurde, und zweitens, dass zuviel ungleichmässige Ware zur Verwertung gelangte.
b) auf Tiere, welche mit einem Schaden behaftet sind, der befürchten lässt, dass sie nicht bis zur nächsten Lieferung durchkommen.
c) auf Tiere, welche für den eigenen Haushalt geschlachtet werden.
d) auf Tiere, welche an Schlächter im Genossenschaftsbezirk zum Schlachten verkauft werden.

Das letztere erschien dringend erforderlich, da die Fleischer des Ortes auch sonst immer von den Genossen gekauft hatten, und man von ihnen nicht verlangen konnte, jetzt zum Markt zu gehen, um zu kaufen. Hier war aber doch eine Einschränkung geboten. Der Genosse konnte nicht beurteilen, ob das Vieh nun auch wirklich vom Schlächter geschlachtet wurde oder ob er es nur zu Handelszwecken kaufte. Um sich hiergegen zu sichern, legte die Genossenschaft dem Käufer folgenden Kontrollzettel zur Unterschrift von: „Der unterzeichnete Schlächter verpflichtet sich, das heute von Herrn N. gekaufte . . . im Gewichte von . . . Pfd. wirklich zu schlachten; sollte er das Tier dennoch weiter verkaufen, verpflichtet er sich an die Viehverwertungsgenossenschaft . . . eine Strafe von 50 Mark zu zahlen."

In einer Reihe von Genossenschaften hat man die Bestimmung getroffen, dass die Fleischer sich nur direkt am Abnahmetage vom Geschäftsführer ihre Tiere holen können. Hierdurch wurde der Genossenschaft eine wirksamere Kontrolle ermöglicht, da der Geschäftsführer den Bedarf des Schlächters am besten beurteilen konnte. Für die Fleischer selbst entsprang daraus der Vorteil, dass sie sich nun die besten Tiere aussuchen konnten, bevor sie zum Markt kamen.

Durch die Einführung des Lieferungszwanges war vieles erreicht: die Genossenschaft hatte jetzt regelmässige Lieferungen, die ihr einen festen Stamm von Kunden erhalten konnten, sie hatte jetzt auch gute Ware, die ihr die höchsten Preise sicherte, und sie erhielt endlich grössere Anlieferungen, so dass sie nach Qualitäten verladen, d. h. für jede Qualität den entsprechenden Markt aufsuchen konnte.

Der Lieferungszwang war also die Grundlage einer gesunden Entwicklung der genossenschaftlichen Viehverwertung geworden. Aber er stellte doch nur ein Zwangsmittel dar. Fast mit Gewalt hatte man jede Versuchung, die an die Genossen herantrat, unterbinden wollen. Die einzelnen Schwierigkeiten an sich waren geblieben, sie waren nur verdeckt worden.

Besonders das Risiko der direkten Markteinsendung, das durch die soziale Zusammensetzung der Genossen eine unheilvolle Verschärfung erfuhr, wurde immer wieder bei ungünstigen Verkäufen der Anlass zu Unzufriedenheit, Misstrauen und dergleichen.[1])

Hier musste die Genossenschaft einsetzen, wollte sie nicht das ganze Gebäude der Zerstörung preisgeben.

Zwar konnte sie natürlich nicht die Risiken des Marktes beseitigen, aber sie konnte versuchen, sie weniger fühlbar zu machen, sie auszugleichen.

Bei der Schaffung eines Risikoausgleiches musste die Eigenart der beiden Formen der genossenschaftlichen Verwertung, des kommissionsweisen Verkaufs und des festen Ankaufs durch die Genossenschaft berücksichtigt werden. Beim festen Ankauf der Tiere durch die Genossenschaften waren die Genossen zwar direkt gegen die Schwankungen der Konjunktur geschützt, da die Genossenschaft sie auffing. Eine Reihe von ungünstigen Verkäufen, die einen schlechten finanziellen Status der Genossenschaft zur Folge hatten, mussten aber doch die Genossen treffen, insofern als sie hierdurch zu Nachzahlungen gezwungen wurden. Da dies meist Unzufriedenheit heraufbeschwor, so war auch hier im allgemeinen Interesse eine Minderung des Risikos dringend geboten.

Die Hauptschwierigkeit bestand darin, dass die Waren bezahlt werden mussten, bevor der stetig schwankende Markt die endgültige Bewertung ausgesprochen hatte. Diese Unsicherheit suchte man dadurch auszugleichen, dass man bei der Auszahlung eine Mehrzahl von Märkten erfasste, meist die drei letzten. Diese Ausgleichung trat immer dann in Kraft, wenn die Differenz zwischen den einzelnen Märkten mindestens je 1 Pf. pro Pfund betrug. Nehmen wir an, die drei vorhergehenden Märkte hätten 68, 67 und 66 Pf. pro Pfund notiert, so kam bei der Auszahlung 67 Pf. in Ansatz.

[1]) Aus Köln wird berichtet, dass ein Landwirt, der sein Tier durch die Genossenschaft kommissionsweise verwerten lies, bei einer schlechten Marktlage 45 Mark erzielte, während die Händler den Nichtgenossen 50 Mark geboten haben. Das war in diesem Falle ein angenommener Verlust von 220 Mark.

Für die beweglicheren Genossenschaften mit kommissionsweisem Verkauf war dieses summarische Verfahren, das im übrigen keine Gewähr für die Auszahlung eines mittleren Preises bot, nicht geeignet. Sie wären hierdurch ihres Hauptvorteils der anregenden Wirkung auf die Produktion durch die unmittelbare Marktverwertung verlustig gegangen. Zudem lag die Sache hier überhaupt anders. Die zur Auszahlung gelangenden Preise entsprachen der Marktbewertung vollständig, da die Genossen sie erst nachher erhielten. Die Schwierigkeit lag also darin, dass den einzelnen Mitgliedern, nicht der Genossenschaft, das Risiko aufgebürdet wurde.

Man schaffte hierfür Abhilfe, indem man an den einzelnen Preisen eine Korrektur vornahm. Es wurden die sogenannten Ausgleichkassen geschaffen. Ihr Prinzip beruht in der Hauptsache darauf, dass bei guten Verkäufen von jedem Erlös eine gewisse Summe abgezogen wird, während bei ungünstiger Marktlage eine entsprechende Zuzahlung erfolgt. Die Höhe der Abzüge und Zulagen richtet sich nach der Marktlage. Die Abschätzung geschieht nach dem freien Ermessen des Geschäftsführers[1]). Oft werden auch die Überschüsse aus Fracht- und Versicherungsgeldern zur Bildung von Ausgleichskassen verwandt.

Ausser durch betriebstechnische Änderungen suchten die Genossenschaften durch möglichst weitgehende Anpassung an alle Besonderheiten des Viehhandels, die der Landwirt nur schwer entbehren konnte, den Genossen das Bleiben in der Organisation zu erleichtern. Sie streckten ihnen, da für manche eine Härte in der späten Auszahlung des Geldes lag, auf Wunsch bei der Einlieferung der Tiere einen Teil des voraussichtlichen Verkaufspreises vor. Ebenso suchten sie sich dem Brauch der Händler anzupassen, auf später zu liefernde Tiere Vorschüsse zu geben. Ganz besonders war die Viehzentrale auf diesem Gebiete tätig. Sie ging hierüber noch hinaus und stellte Kredite zur Verfügung, um die Landwirte aus der Abhängigkeit vom Händler zu befreien.

Trotz all dieser Bemühungen, die ethischen Anforderungen an die Genossen zu mindern, blieb doch noch ein Rest von Unannehmlichkeiten. Und es hing im wesentlichen von dem guten Willen der Genossen ab, ob sie diese auf sich nehmen wollten.

Anders war es mit den wirtschaftlich-technischen Schwierigkeiten. Hier war die Möglichkeit ihrer Überwindung weit vollkommer gegeben.

[1]) Dabei waltet nicht selten ein erzieherisches Moment mit. Waren die eingelieferten Tiere ungebührlich überfüttert, oder schien der Preis sonst ungerecht zu sein, so wurde das bei der Regulierung berücksichtigt.

Sie lag in der Genossenschaft selbst, hing also letzten Endes von ihrer Leitung ab. Es ist denn auch hier ohne Frage weit mehr erreicht worden. Wir hatten gesehen, dass die hauptsächlichen betrieblichen Schwierigkeiten in dem mangelnden Engroscharakter der Ware lagen, die eine Einzelbewertung des Objektes erforderte und ferner darin, dass es äusserst schwierig war, ein Preissmass für die Bewertung der Ware zu finden; hierdurch wurde eine subjektive Schätzung der Tiere nötig.

Für die Genossenschaft mussten sich hieraus Unzuträglichkeiten ergeben. Sie suchte sich hiergegen zunächst einmal dadurch zu schützen, dass sie sich in der Wahl des zu verwertenden Gegenstandes grosse Beschränkungen auferlegte. Sie richtete ihr Hauptaugenmerk auf eine Verwertung der am wenigsten differenzierten Art der Schlachttiere, der Schweine. Dann suchten sie die Übelstände dort, wo sie am schärften hervortraten, zu bekämpfen. Das war überall da der Fall, wo eine Bewertung der Tiere in Frage kam, am Markt und bei der Abnahme in den Genossenschaften mit festem Ankauf, der die ursprüngliche Form der Verwertung darstellt.

Am Markt war die sorgfältige und genaue Schätzung der einzelnen Tiere immer schon ein lästiges Hindernis gewesen.

Das wurde aber, nachdem sich der Engrosmetzger zwischen Verkäufer und Fleischer eingeschoben hatte, besonders nachteilig. Für dessen grosse Aufkäufe war eine Einzelbewertung kaum mehr durchzuführen. Dazu kam noch, dass die grosse Differenzierung der Qualitäten das Risiko des Lebendgewichtskaufes bedeutend verschärfte, worunter wiederum die sichere Kalkulation dieser nach kaufmännischen Gesichtspunkten geleiteten grossen Firmen litt. Die natürliche Folge davon war, dass sie einen grösseren Posten einheitlicher Ware höher bewerteten als die zersplitterten Konkurrenzprodukte. [1])

In dieser Beziehung nun standen die Genossenschaften ganz besonders ungünstig da, weil das ihnen zugeführte Material nach seiner Herkunft aus den kleinen Wirtschaften ganz besonders grosse Qualitätsunterschiede aufwies.

Es sei vorausgeschickt, dass für eine Änderung dieser Verwertungsschwierigkeit am Markt die Genossenschaft nichts zu tun vermochte, da sich dies ihrem eigentlichen Tätigkeitsbereich entzog. Sie konnte nur, und hat es auch teilweise mit Erfolg getan, die Produzenten auf den grossen Vorteil einer gleichartigen Produktion hinweisen und ihm mit Rat und Tat behilflich sein.

Anders aber lagen die Verhältnisse bei der Abnahme durch die Taxkommissionen.

[1]) Die Hamburger Geschäftsstelle für Schlachtviehverkauf hatte demgemäss auch, wie ein Referat des Geheimen Ökonomierates Petersen-Eutin in den Verhandlungen des Preussischen Ökonomiekollegiums 1906 berichtete, bei ihren Verträgen mit den Kommissionären ausbedungen, dass sie ganze Wagenladungen aus grösseren Schweinehaltungen, besonders aus solchen Standorten, über deren Tiere der Grossmetzger in bezug auf Haltung und Rasse unterrichtet war, direkt an die Grossmetzger verkaufen durfte. Sie erhielt dafür einen höheren Preis, und zwar deshalb, weil der Grossmetzger jetzt nicht das Risiko zu tragen brauchte, „dass die Tiere, die gut aussehen, schlecht seien".

Die ersten Genossenschaften kauften — was ja auch das Naturgemässe war — wie die Händler das Vieh ihrer Mitglieder zu festen Preisen gegen Barzahlung und versuchten dann, die Tiere auf eigene Gefahr am Markt zu verwerten. Diese Methode war gewiss geeignet, den Landwirten den Übergang vom Händlerverkauf an die Genossenschaft zu erleichtern. Aber sie hatte bald schwere Missstände im Gefolge, die zur Abhilfe drängten. Vor allen Dingen bereitete die Schätzung der Tiere durch die von der Genossenschaft eingesetzte Taxkommission grosse Schwierigkeiten. Es ist eine psychologisch leicht zu erklärende Tatsache, dass jeder Landwirt sein Vieh, das er Monate oder Jahre lang gepflegt hat, ohne weiteres für besser hält als das seines Nachbarn. Infolgedessen waren die bei der Verschiedenartigkeit der Wirtschaftsformen selbstverständlichen Unterschiede in den Bewertungen der Taxkommissionen die Veranlassung zu allerhand Unzuträglichkeiten. Der Genossenschaft wurde Ungerechtigkeit vorgeworfen und Neid und Missgunst unter den Genossen wachgerufen. [1]) Gewiss konnte der Genosse, wenn er mit der Taxierung nicht zufrieden war, die Tiere auf seine Kosten mitschicken und kommissionsweise verwerten lassen, aber meist war doch der Keim zur Unstimmigkeit, unter dem das Zusammenhalten in der Genossenschaft litt, gegeben.

Noch wichtiger aber war ein zweiter Missstand. Er ergab sich daraus, dass die Taxkommission mit der Einschätzung der Tiere nicht so bewandert war wie der in jahrelanger Praxis erfahrene Händler; infolgedessen wurden oft zu hohe Preise gewährt.

Ein Beispiel hierfür wird aus Hannover berichtet: [2]) „Die Genossenschaft Grunau in der Elbinger Niederung hatte in den Jahren 1896—1900 2866 Stück Grossvieh im Werte von 720266,50 M. umgesetzt. Die grossen Verluste veranlassten zu einer Nachrechnung. Hierbei stellte sich heraus, dass die Taxkommission im Durchschnitt der vier Jahre das Stück Rindvieh mit 1,60 M. zu hoch bezahlt hatte. Im Herbst 1900 waren sinkende Preise am Berliner Markt die Veranlassung, dass die Taxe der Kommission von dem Preis, den die Genossenschaft erzielte, um 6,40 M. abwich. Diese 6,40 M. mussten ebenso wie die Übertaxierungen der vorhergehenden Jahre zurückbezahlt werden. Derartige Rückzahlungen erweckten naturgemäss Unzufriedenheit. Ganz abgesehen davon, dass sie häufig nicht einzutreiben waren . . . Einige Genossenschaften gingen an dem festen Ankauf zugrunde, andere wiederum sahen die Gefahr, die für sie darin lag, und sie suchten rechtzeitig durch eine Änderung des Abnahmeverfahrens den drohenden Ruin aufzuhalten."

[1]) Das Übel ist aber, jeder meint die beste Ware zu haben und gönnt es dem andern nicht, wenn er mal eine Mark mehr bekommt. Neulich war da ein Herr B., noch nicht Genosse, dem bot der Fleischer 36 Mark. Da trat er uns bei und lieferte sechs Schweine. Netto 1450 Pfd., Preis 44 Mark. Zufrieden war er aber damit noch lange nicht, weil andere, die noch weit bessere Schweine hatten, 45 und 46 Mark bekamen. B. rechnete das gar nicht, dass er durch uns einen Mehrerlös von 114 Mark hatte, er sagte zu mir, wir seien parteiisch." („Posener Raiffeisenbote" vom 30. März 1911.)

[2]) Ocker in der „Hannoverschen Land- und Forstwirtschaftlichen Zeitung" 1908, Nr. 14.

Die Gefahr war durch die unterschiedliche Bewertung der Taxkommisson einerseits und des Marktes andererseits entstanden. Es musste daher naheliegen, diesem Übelstande dadurch abzuhelfen, dass man eine Bewertung der Tiere direkt durch den Markt vornehmen liess. Dieser Gedanke lockte um so mehr, als man dadurch auch die Klagen der Genossen über eine ungerechte Bewertung durch die Taxkommission aus der Welt schaffen konnte. Noch einen dritten wesentlichen Vorteil brachte dieses Verfahren. Die unterschiedliche Bewertung des Marktes musste die Genossen auf die Forderungen des Konsums nachdrücklich aufmerksam machen, musste ihnen die Fehler ihrer Produktion vor Augen führen und musste endlich statt Neid auf den Nachbarn den Ehrgeiz erwecken, ebenso gute Ware wie er zu stellen. Endlich hatte die Einführung des kommissionsweisen Verkaufs noch eine weitere Annehmlichkeit im Gefolge. Zum Betriebe gehörte bisher ein Kapital, das mindestens dem Wert einer Marktsendung, also 12—15000 M., entsprach. Infolgedessen mussten die Geschäftsanteile und Haftsummen recht hoch bemessen werden; sie schwankten zwischen 5—20 bezw. 200—500 M. Das fiel jetzt fort. Das laufende und stehende Kapital war nur sehr gering, und die Geschäftsanteile und Haftsummen brauchten 1—10 M. bzw. 10—100 M. nicht zu übersteigen.

Diese Vorteile waren es, die der kommissionsweisen Verwertung zu ihrem Siegeszug verhalfen. Allerdings stellte auch sie höhere Ansprüche an die einzelnen Genossen. Bisher hatten die Schwankungen der Konjunktur sie nur indirekt geschädigt, da die Genossenschaft sie für sie aufgefangen hatte. Jetzt aber wurden sie jedesmal mit voller Wucht davon getroffen, insbesondere dort, wo wegen der Kompliziertheit des Verfahrens die Ausgleichkassen nicht eingeführt waren. Dazu kommen dann noch andere psychologische Bedenken, die durch die Ungewissheit, die weite Entfernung des preisbestimmenden Marktes vom Wohnort und dergleichen hervorgerufen wurden.

Es gehörte also auch hier genossenschaftliche Schulung und ein höherer Bildungsgrad dazu, um die Einführung des kommissionsweisen Verkaufs zu ermöglichen. Aus diesem Grunde hatte er sich ebenfalls nicht überall durchführen lassen.

III. Kapitel.

Träger und Gegenstand der genossenschaftlichen Viehverwertung.

Es war schon verschiedentlich darauf hingewiesen worden, dass die Mitglieder der Viehverwertungsgenossenschaften sich fast ausschliesslich aus kleinen und mittleren Bauern zusammensetzen. Der grössere Besitz hat sich mit Ausnahme von Pommern, Ostpreussen und des Regierungsbezirks Lüneburg der Provinz Hannover fast vollständig fern gehalten. In den übrigen Teilen Deutschlands ist er nur ausnahmsweise unter den Mitgliedern zu finden und dann auch nur, wenn er in irgend welchen Beziehungen zu der Genossenschaft steht.

Die Ursache für diese Erscheinung ist einmal in dem rein äusserlichen Umstand zu sehen, dass der kleine und mittlere Grundbesitz den weitaus grössten Teil der Viehproduktion,[1]) insbesondere der für die genossenschaftliche Viehverwertung hauptsächlich in Betracht kommenden Schweineproduktion in Händen hatte und infolgedessen am meisten Interesse an einer Verwertung haben musste. Aber das konnte nicht ausschlaggebend sein, da auch die Gutsbezirke meist über ganz ansehnliche Viehbestände verfügen und wegen der geringen Bevölkerungsdichte auch in der Lage sind, Vieh auszuführen.[2]) Der tiefere Grund ist vielmehr darin zu sehen, dass für ihn die Hauptveranlassung, die zur genossenschaftlichen Viehverwertung führte, das Bedürfnis nach wirtschaftlichem Schutz, nicht vorhanden war. Er war der wirtschaftlich Stärkere, dessen grosse Lieferungen den Händler zu Konzessionen veranlasste. Er konnte sich auch leichter über die Verhältnisse des Marktes orientieren und war infolgedessen weit weniger Übervorteilungen ausgesetzt. Zu alledem kam noch hinzu, dass ihm auch weit eher die Möglichkeit gegeben war, die Tiere selbst an den Markt zu bringen. Er konnte in gewissen Abständen ganze Wagenladungen einsenden, und diese Möglichkeit war um so bedeutungsvoller, als die Organisation der genossenschaftlichen Viehverwertung am Markt, die sog. Geschäftstellen, auch die Verwertung dieser Einzeleinsendungen übernahmen.

Auch diese Möglichkeit der Verwertung ist jedoch nicht im vollen Mafse vom Grossgrundbesitz ausgenutzt worden, obwohl eine Steigerung der Umsätze unverkennbar ist. Hierzu hat vor allen Dingen die Bequemlichkeit beigetragen, die mit dem direkten Verkauf an die Händler verbunden ist.[3])

In Preussen sind die Einzeleinsendungen an die Geschäftsstellen, soweit solche überhaupt vorgekommen sind, statistisch erfasst.

---

[1]) Nach der Berufszählung von 1907 entfielen auf den Hektar landwirtschaftlich genutzter Fläche der folgenden Grössenklassen an Nutztieren:

Grössenklassen	Pferde	Rindvieh	Schafe	Schweine	Ziegen
unter 2 *ha* . . .	0,04	0,76	0,24	2,53	1,56
2— 5 „ . . .	0,07	0,95	0,11	0,94	0,13
5— 20 „ . . .	0,13	0,76	0.14	0,61	0,04
20—100 „ . . .	0,13	0,57	0,25	0,39	0,01
100 u. mehr . . .	0,09	0,33	0,62	0,20	0,001

Die Berechnung ist so vorgenommen worden, dass die Zahl der in jeder Klasse vorhandenen Nutztiere dividiert wurde durch die zu der Klasse gehörigen Gesamtfläche. Aus Oppenheimer: „Soziale Frage und der Sozialismus", S. 25.

[2]) So betrug z. B. in Mecklenburg-Schwerin und Mecklenburg-Strelitz, wo der Kleinbesitz (bis zu 20 *ha*) nur 11,7 bzw. 10,4 *ha* auf 100 *ha* einnimmt (der Durchschnitt in Deutschland beträgt 48,5 *ha*) im Durchschnitt der Jahre 1896/98 der Mehrversand an Vieh 45188 Rinder und 170748 Schweine. Siehe dazu Schultze, „Deutschlands Binnenhandel mit Vieh", Heft 52 der „Arbeiten der Deutschen Landwirtschaftsgesellschaft", S. 77 und Handwörterbuch der Staatswissenschaft: Artikel „Grundbesitz".

[3]) Diese sind vielfach eng mit dem Betriebe des Gutshofs verwachsen, wie auch schon ihre Bezeichnung „Hofjuden" erkennen lässt. Sie nehmen das gesamte schlachtreife Vieh ab und führen auch geeignetes Jungvieh zu. Diese Verwertung ist natürlich weit einfacher als die Einsendung an die Geschäftsstelle.

Danach setzten um:[1])

		1909 M.	1910 M.	1911 M.	1912 M.
Viehzentrale Berlin	. . . .	2068219	2100000	2887217	2072883
Die Geschäftsstelle	Danzig .	187776	191510	194493	230871
„ „	Hannover.	—	177067	472599	582993
„ „	Essen . .	—	—	—	401475
	Sa.:	2255995	2468577	3554309	3288222

Weit an der Spitze steht demnach die Zentrale für Viehverwertung. Das erklärt sich daraus, dass ihre Mitglieder sich zum grössten Teil aus Grossgrundbesitzern der östlichen Provinzen rekrutieren und infolgedessen finanziell an ihrem Wohlergehen interessiert sind.

Im einzelnen wurden 1912 an die obengenannten Stellen eingesandt: 2474 Rinder, 15222 Schweine, 1847 Kälber und 7384 Schafe. Verhältnismässig gross sind die Umsätze in Rindern und Schafen, die ja auch durchweg mehr in den grösseren Betrieben als in den kleinbäuerlichen gehalten werden. In Bayern allerdings hat sich, obwohl hier die genossenschaftliche Verwertung auf den Absatz der Rinder angewiesen ist, der Grossgrundbesitz doch ablehnend verhalten. Hier scheint es ihm aber auch an dem nötigen Verständnis für die Ziele der genossenschaftlichen Bewegung zu fehlen.[2])

Ergibt sich somit, dass der Grossgrundbesitz an einer direkten Beteiligung an den Genossenschaften kein Interesse hat, so lässt sich doch nicht leugnen, dass auch sie für ihn bemerkenswerte Vorteile hat. In den meisten Fällen werden nämlich die Tiere nicht zu gleichen Zeiten schlachtreif. Will sich der Besitzer dann nicht des Vorteils der vollen Ladefähigkeit begeben, so muss er entweder die schlachtreifen Tiere mit durchfüttern, was unnütze Kosten verursacht, oder aber die unreifen Tiere, die

[1]) Die Geschäftsstelle der Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein hatte noch einen weit grösseren Umsatz durch Einzeleinsendungen zu verzeichnen (1912 über 10 Millionen). Hier ist jedoch zu berücksichtigen, dass die ganze Organisation in der Provinz auf Einzeleinsendungen, die durch Vertrauensmänner gesammelt werden, aufgebaut ist. Infolgedessen fallen diese Umsätze nicht unter obige Rubrik.

[2]) „Wir haben schon früher erwähnt, dass bei der ersten Einrichtung der Geschäftsstelle in München der Grossgrundbesitz durch Anlieferungen mit gutem Beispiele vorangegangen ist, heute sind nur wenige grössere Güter ständige Anlieferer der Geschäftsstellen, viele Grossgrundbesitzer erinnern sich der Einrichtung nur dann, wenn die vom Händler verschmähte Ware abgesetzt werden soll, oder aber wenn krankheitsverdächtige Tiere den Stall verlassen sollen. Obgleich man eigentlich annehmen sollte, dass in diesen Kreisen genügende Sachkenntnis vorhanden ist, sind es gerade die Besitzer, welche am meisten sich beschweren, wenn diese geringen Qualitäten nicht zu den höchsten Preisen abgesetzt werden können. So verwertet die Geschäftsstelle in München z. B. von einem grossen Gute das ganze Jahr hindurch nur Schweine, die der Abnehmer von der Lieferung nach X. ausgeschlossen hat. Nach jedem Verkaufe war auf der zurückkommenden Quittung vermerkt, dass man mit den erzielten Preisen höchst unzufrieden war. Ein anderes Gut sendet von Zeit zu Zeit Kühe, die mit Tuberkulin geimpft worden sind und dabei reagiert haben!“ Zahnbrecher und Süskind: „Die Fleischversorgung der Grossstädte und die genossenschaftliche Viehverwertung in Bayern“, S. 83.

dann nur eine schlechte Verwertung erfahren werden, mit verladen. Dazu kommt ferner, dass bei den schwankenden Konjunkturen eine einmalige Seuduug vieler Tiere eiu grosses Risiko bedeutet, das bei einem teilweiseu, regelmässigeren Versand durch die Genossenschaften vermieden würde. Und noch ein dritter Grund spricht für ihre Teilnahme, das nobile officium. Bekanut ist der grosse Einfluss, den die Grossgrundbesitzer auf die Menge der vou ihnen abhängigen Kleinbesitzer, Instleute, Kätner und sonstige Arbeiter haben. Zweifellos werden diese weit eher einer Genossenschaft beitreten, wenn der beuachbarte Gutsbesitzer daran beteiligt ist,[1]) und ihm wiederum muss die Teilnahme der kleinen Leute deshalb erwünscht seiu, weil ihr Wohlergehen auch ihm Vorteile (Arbeitskräfte usw.) verschafft.

1. Der Gegenstand der genossenschaftlichen Viehverwertung.

a) Schlachtvieh.

Die genossenschaftliche Verwertung des Viehes hat durchaus nicht für alle Tierarten die gleiche Bedeutung gefunden.

Schweine und Rinder.

Den grössten Anteil hieran haben die Schweine, demgegenüber die andern Schlachttiere meist weit zurücktreten. So verwerteten sämtliche preussischen Genossenschaften und Einzeleinsender 1912 646402 Schweine, 16401 Rinder, 53102 Kälber und 21999 Schafe. Dieses Übergewicht der Schweine kann auch dann nicht ausgeglichen werden, wenn man gegenüber den zweitwichtigsteu Schlachttieren, den Rindern, die verschiedengrosse Wertigkeit berücksichtigt und nach einem allerdings nur annähernd zutreffenden Verfahren,[2]) das auf dem Fütterungswert beruht, ein Rindvieh = vier Schweine setzt. Eine besondere Färbung erhalten diese Zahlen noch, wenn man sie in Beziehung setzt zu den Gesamtzahlen der im Jahre 1912 stattgefundenen Schlachtungen. Während nämlich der Anteil der in Preussen genosseuschaftlich verwerteten Schweine an den Gesamtschweineschlachtungen 5,5% ausmachte, betrug der Anteil der Rinder nur 0,5%.

Das Überwiegen der Schweine erklärt sich aus verschiedenen Gründen. Eiumal hat naturgemäss darauf hiugewirkt, dass die kleinen und kleinsten unter den Viehproduzenten, die am meisten des Schutzes bedürftig sind, fast ausschliesslich Schweine mästen. So hatten nach der Viehzählung von

[1]) „Der Hauptgrund des Fernbleibens des Grossgrundbesitzes liegt wohl darin, dass die Händler tatsächlich dort die besten Preise anlegen, sie wissen ganz gut, wie das Beispiel der Grossen gern nachgeahmt wird. Was macht das für einen Eindruck, wenn der Händler in einem Dorfe, das sein Vieh gemeinsam zu verwerten beabsichtigt, sagen kann: „Diese Sache taugt nichts, sonst würde jedenfalls der Herr auf dem Gute X. X. seine Tiere auch direkt verkaufen lassen. Da schaut, hier in meinem Buche stehen 6 Ochsen, die ich gerade gekauft habe, ich habe sie so und so erstanden, ich gebe euch den gleichen Preis. Dieser findet sich dann aber nicht im Buche verzeichnet. Wenn unter solchen Umständen den kleineren Leuten der Mut sinkt, so ist das leicht begreiflich.“ (Zahnbrecher und Süskind, a. a. O. S. 84.)

[2]) Handwörterbuch der Staatswissenschaft: Artikel „Viehzählungen“.

1907 allein die kleinen Landwirte unter 2 *ha* ungefähr 23 % aller Schweine gezüchtet, während die Rindviehproduktion in dieser Grössenklasse nur 6,5 % betrug.

Dazu kamen aber noch Ursachen anderer Art. Das Rindvieh weist weit weniger Engroswarencharakter auf als die Schweine. Im allgemeinen wird die Beschaffenheit der Tiere, wie schon hervorgehoben wurde, durch Rasse, Fütterungs- und Nutzungsart bestimmt. Je differenzierter diese Faktoren sind, um so verschiedenartiger ist der Charakter der Tiere, um so geringer also ihre Eignung zur genossenschaftlichen Verwertung.

Das Rindvieh weist in seiner Rasse in Deutschland wenig einheitliche Züge auf. Die verschiedenen klimatischen Verhältnisse, die unterschiedlichen Höhenlagen, die abweichenden Ansprüche der Bevölkerung in den einzelnen Gegenden haben eine grosse Differenzierung der Arten herbeigeführt.[1]) Dagegen zeigt das in Deutschland am meisten verbreitete Landedelschwein, das das Ergebnis einer Reihe von glücklichen Kreuzungen unseres Landschweines mit ausländischen, besonders englischen Schweinen ist, bemerkenswerte Züge von Einheitlichkeit.

Was den zweiten Faktor, die Mästung, anlangt, so weist sie für beide Teile grosse Verschiedenheiten auf. Eben weil das Problem, unter welchem Futtermittelaufwand der beste Masteffekt erzielt werden kann, bisher nicht gelöst worden ist,[2]) eben darum ist der Mästung ein so ganz ausserordentlicher Spielraum individuellen Vorgehens eingeräumt.

Weit differenzierter — und das ist wohl ausschlaggebend — gestaltet sich dagegen die Lebendnutzung des Rindviehes im Vergleich zu der des Schweines. Während für das letztere, abgesehen von der Düngerverwertung, als Hauptnutzung nur die Verwendbarkeit des Fleisches in Betracht kommt, weist das Rindvieh neben dieser noch die Milch- und Zugnutzung auf. Diese verschiedenen Nutzungen, die oft schon in der Fütterung und Pflege berücksichtigt werden, kommen natürlich beim Verkauf zu Schlachtzwecken ganz besonders zur Geltung. Wenn die Kräfte des Tieres durch andere Nutzungen verbraucht worden sind, muss sich die Qualität des Fleisches dementsprechend mindern.[3])

Der wenig ausgeglichene Charakter des Rindviehes findet denn auch seinen Niederschlag in den Klassifizierungen der Marktnotierungen — im ganzen werden, wie ausgeführt wurde, 12 Klassen unterschieden gegen

[1]) Siehe auch ALMS, a. a. O. S. 7.

[2]) Siehe GERLICH, a. a. O. S. 11.

[3]) „Das Zugvieh muss anders gebaut sein als das Mastvieh; es darf kein zu grosses Eigengewicht haben. Beim Mastvieh sucht man umgekehrt ein möglichst hohes Fleischgewicht auf Kosten der Knochen zu erzielen. Der wachsende Bedarf an Zugvieh, dessen spätere Fleischausnutzung verhältnismässig gering ist, involviert ein preissteigerndes Moment." Siehe WYGODZINSSKY: „Zur Frage der Viehpreise" (Schmollers Jahrbuch 1906, S. 190). „Es ist erklärlich, dass die einseitige Ausnutzung der Tiere eine Verminderung der Fähigkeit zu einer anderen Nutzung mit sich bringt, eine abgemolkene Kuh hat weniger gutes Fleisch als ein gut gemästetes Rind. Dasselbe gilt schon von der einseitigen Zucht auf Leistung." Siehe ESSLEN, a. a. O. S. 77.

5 bei Schweinen — und weiterhin in den Preisen selbst. So notierte der Berliner Markt am 9. August 1913 für vollfleischige, ausgemästete Ochsen höchsten Schlachtwertes (ungejocht) 90—91 Mark für 100 Pfund Schlachtgewicht; die letzte Qualität dagegen: gering genährte Kühe und Färsen erzielte 60—70 Mark. Schweine dagegen wurden in der höchsten Qualität, Fettschweine über 3 Zentner Lebendgewicht, mit 78—81 Mark bezahlt, Sauen dagegen mit 74—75 Mark. Hier betrug die grösste Differenz also nur 6 Mark gegen 11 Mark der Rindviehnotierungen.

Zu dieser durch den Charakter des Rindviehes gegebenen Schwierigkeit seiner Verwertung auf genossenschaftlichem Wege kam dann noch eine, die durch den Bauer selbst verursacht wurde.

Der Bauer trennt sich vom Rind weit weniger gern als vom Schwein. Das hängt einmal mit den vielfachen Nutzungen des Rindes zusammen, sicherlich auch mit der längeren Mästungsdauer (6—7 Jahre), vielleicht spielt auch die Tradition eine Rolle, dass der Bauer seit Jahrhunderten um seine Tiere hat feilschen und handeln müssen. Kurzum, auf jeden Fall ist die Erfahrung zu konstatieren, dass der Bauer beim Rindviehverkauf nicht gerne von seiner alten Gewohnheit lässt.

Diese beiden Schwierigkeiten, die schwer zu bekämpfen waren, da sie im Charakter der Ware und in der Veranlagung der in Betracht kommenden Personen lagen, waren es, die einer Aufnahme der Rindviehverwertung besonders entgegenstehen mussten. Dazu kamen dann noch technische Hindernisse.

Man hätte, um die Rindviehverwertung mit einiger Aussicht auf Erfolg aufnehmen zu können, auch hier den Lieferungszwang einführen müssen. Das würde aber aus den schon bekannten Gründen erhebliche Schwierigkeiten verursacht haben. Dadurch wäre das ohnehin schon komplizierte Gefüge der Viehverwertungsgenossenschaften ausserordentlich verwickelt und undurchsichtig geworden. Gerade hier war es aber unbedingt erforderlich, dass die Leitung das Ganze zu übersehen und jeden einzelnen im Auge zu behalten vermochte. Darum erschien es angebracht, die Organisation zunächst nur auf die erheblich leichtere und für Produktion und Konsum[1]) notwendigere Verwertung der Schweine zu erstrecken, auf diese Weise den Boden für die genossenschaftliche Viehverwertung vorzubereiten, um dann, wenn die Genossenschaften ein festes Gefüge erhalten hatten, sie auch auf die schwierigere Verwertung der Rinder auszudehnen.[2])

Solange das nicht der Fall war, begnügte man sich mit der fakultativen Rindviehverwertung. Diese ist fast von allen Genossenschaften aufgenommen worden. In Hannover dagegen hat eine ganze Reihe von

[1]) Der Schweinefleischverbrauch beträgt ungefähr 60 % des gesamten Fleischkonsums (ausgenommen Fleischeinfuhr, Pferdefleisch, Wild und dergleichen).

[2]) Die Aufnahme der Rindviehverwertung nicht ganz aus dem Rahmen der Genossenschaften zu verdrängen, empfiehlt sich, abgesehen von den auch hier zu bekämpfenden Missständen, schon deshalb, weil nur auf diese Weise die Beeinflussung der Landwirte durch die Händler ganz unterbunden werden kann.

grösseren Genossenschaften auch den Lieferungszwang für Rindvieh einführen können, und zwar durchweg mit recht gutem Erfolg.

Grossvieh wurde verwertet:

	In Preussen Stück	In Bayern Stück
1910	11215	5674
1911	13520	5134
1912	16401	4153

Einen grossen Anteil hieran haben, wie bereits ausgeführt wurde, die Einzeleinsendungen der grösseren Besitzer an die Geschäftsstelle. Die Grossviehanlieferungen der Genossenschaften dagegen waren mit wenigen Ausnahmen [1]) noch recht gering.

Dem gegenüber war die Verwertung der Schweine weit umfangreicher.

In Preussen wurden verwertet:

1910 . . . 379214 Stück.
1911 . . . 618842 „
1912 . . . 649402 „

Ähnlich ist das Verhältnis auch in den anderen in Betracht kommenden Landesteilen, mit Ausnahme Bayerns, das entsprechend seiner geringen Schweinehaltung nur einen kleinen Umsatz aufzuweisen hat. Dieser betrug nämlich: [2])

1910 . . . . 25369 Stück.
1911 . . . . 33393 „
1912 . . . . 40278 „

Von dem Gesamtumsatz in Preussen verwertete die Provinz Hannover allein mehr als 50 %, nämlich 340493 Stück für 1912.

Kälber.

Weit weniger Schwierigkeiten als die genossenschaftliche Verwertung der Rinder bot die der Kälber. Der Warencharakter war relativ einheitlich. Die Jugend der Tiere schloss jede Nutzung vorher aus; ebenso war die Fütterung bis zu dieser Zeit im allgemeinen noch einheitlich.

Die genossenschaftliche Verwertung der Kälber hat denn auch eine verhältnismässig rege Entwicklung genommen. Besonders kamen die geringeren Schwierigkeiten Bayern mit seiner grossen Rinderproduktion zu statten. Allerdings ist ein Zwang zur Lieferung ebenfalls nur in einigen Genossenschaften Hannovers zur Durchführung gelangt.

[1]) So verwertete die Genossenschaft Anklam in Pommern 1912 2057 Stück, die Genossenschaft Bismarck in der Provinz Sachsen 1763 Stück. Dazu kommt dann noch eine Reihe grössere Umsätze in der Provinz Hannover.

[2]) Diese Zahlen geben die Umsätze der Geschäftsstellen an, dabei ist zu berücksichtigen, dass hierin auch die zum Teil sehr hohen Zufuhren aus Norddeutschland enthalten sind.

Die Zahl der genossenschaftlich verwerteten Kälber betrug:

	In Preussen	In Bayern
1910	43797	61218
1911	50996	64101
1912	52102	66930

Der Anteil der genossenschaftlich verwerteten Kälber an den Kälberschlachtungen betrug in Preussen 1912 2,2 %, in Bayern 10 %.

Ganz besondere Schwierigkeiten weist weiterhin die genossenschaftliche Ferkelverwertung auf, die seit einer Reihe von Jahren teils selbständig, teils im Anschluss an die Verwertung anderer Tierarten von einer Reihe hannoverscher Genossenschaften mit Erfolg betrieben wurde. Da es sich hier aber zum grössten Teil um Nutzvieh handelt — nur ein kleinerer Teil, die sogenannten Bratenschweine, wird besonders in München direkt zu Konsumzwecken verwandt, — so soll sie an anderer Stelle betrachtet werden.

Schafe.

Der Umsatz an Schafen spielt in der genossenschaftlichen Viehverwertung keine grosse Rolle. Die Gründe hierfür sind einmal allgemein darin zu sehen, dass das Schaffleisch als Nahrungsmittel nur noch eine untergeordnete Bedeutung hat — es deckt nur 2 % des gesamten Fleischbedarfes — dann aber auch darin, dass Schafe hauptsächlich nur vom Grossgrundbesitz produziert werden. Im ganzen wurden in Preussen Schafe genossenschaftlich umgesetzt:

1910 . . . . 20096 Stück.
1911 . . . . 17683 „
1912 . . . . 21999 „

An diesen Umsätzen sind naturgemäss die Einzeleinsendungen des Grossgrundbesitzes beteiligt. So setzte die Viehzentrale 1912 6474 und die Geschäftsstelle der Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein 2977 Stück um. Verhältnismässig viel Schafe verwerteten auch einige Genossenschaften in Pommern, wo, wie erwähnt, der Grossgrundbesitz sich rege an den Genossenschaften beteiligt. Die Genossenschaft Anklam setzte z. B. 1912 5450 Schafe um.

b) Nutzvieh.

Rindvieh.

Neben der Schlachtviehverwertung ist von einer Reihe von Genossenschaften die Nutzviehverwertung aufgenommen worden.

Die Veranlassung hierzu wurde einmal dadurch gegeben, dass auf diesem Gebiete grosse Missstände entstanden waren. Diese sind vor allen Dingen auf das Fehlen von offiziellen Notierungen zurückzuführen, da hierdurch die Bildung der Verkaufspreise ohne jegliche Unterlage war und der rein subjektiven Schätzung der Interessenten überlassen blieb. Von grösserer Wichtigkeit aber waren für die Genossenschaften die Benachteiligungen, die ihnen aus der Verquickung der Fettvieh- mit der

Nutzviehverwertung durch die Händler entstanden. Der Landwirt war dadurch immer wieder den Lockungen und Verdächtigungen des Händlers preisgegeben; er konnte leicht in seine Abhängigkeit geraten, ganz abgesehen davon, dass der Händler, wie SÜSKIND ausführt, dem Landwirt erklären konnte, „er möge sein Nutzvieh dahinschicken, wohin auch die Schlachttiere wanderten".[1])

Auf der andern Seite konnte die Aufnahme der Nutzviehverwertung durch die Genossenschaften besonders einen bemerkenswerten Vorteil haben. Der Händler liess sich bei seinen Lieferungen nur vom rein privatwirtschaftlichen Interesse leiten. Hierdurch, sowie durch die Zersplitterung der Versorgung musste eine allgemeine Verbesserung der Rassen und Züchtung stark behindert werden. Die Genossenschaften dagegen konnten leicht bei einer Nutzviehverwertung diesen Gesichtspunkt mit berücksichtigen, und dass sie das tun würden, war umso eher anzunehmen, als hier das volkswirtschaftliche Interesse einer guten einheitlichen Zucht mit dem privatwirtschaftlichen der Genossenschaften zusammenfiel.

Der Aufnahme standen jedoch wiederum aussergewöhnliche Schwierigkeiten gegenüber, die insbesondere einer Verwertung durch bürokratische Organisationen hinderlich sein mussten. Der mangelnde Engroswarencharakter trat auch hier erschwerend hervor. Das war vor allen Dingen beim Rindvieh[2]) der Fall, dessen Verwertung zunächst einer Betrachtung unterzogen werden soll. Hier kam zu der Notwendigkeit einer Einzel- und subjektiven Bewertung noch die Schwierigkeit hinzu, nicht die Masse und Qualität festzustellen, sondern die Fähigkeit der Tiere für irgend eine Nutzung; ob sie zur Zucht, zur Mast, zur Milchgewinnung oder zum Ziehen von Lasten besonders geeignet seien. Da äusserliche Merkmale hierfür nicht vorhanden waren,[3]), so konnte nur langjährige Erfahrung hierüber ein sicheres Urteil gestatten. Diese ging den Genossenschaften im Gegensatz zu den Händlern meist ab.

Die zweite Schwierigkeit lag auf dem Gebiete des Absatzes. Sie wurde durch die Verschiedenartigkeit der Bedürfnisse nach den einzelnen Nutzungen der Tiere bedingt. Besonders für eine bürokratische Verwaltung musste es wiederum äusserst beschwerlich sein, den Käufer auszufinden, der gerade für diese oder jene Eigenschaft des Tieres Verwendung hatte, oder den Verkäufer, der gerade ein Tier mit den von dem Genossen geforderten Eigenschaften zum Verkauf stehen hatte. Der Händler wiederum war durch seine persönlichen Beziehungen zu den Landwirten und zu seinen Kollegen hierzu leicht imstande.

[1]) ZAHNBRECHER und SÜSKIND, a. a. O. S. 95. Auf diese Wechselbeziehungen von Fettvieh- und Nutzviehverwertung und auf die hieraus für die Landwirtschaft erwachsenen Nachteile haben wir schon hingewiesen. SÜSKIND sagt weiterhin darüber noch: „Wie oft kann man klagen hören: ich bekomme niemals eine Abrechnung, heute wird Vieh gebracht, morgen wird welches geholt, wie die Sache eigentlich mit der Rechnung steht, ist schwer zu erfahren".

[2]) Das in der Nutzviehverwertung naturgemäss die Hauptrolle spielt.

[3]) Siehe insbesondere ESSLEN, a. a. O. S. 73 f.

In mannigfacher Weise haben die Organisationen der genossenschaftlichen Viehverwertung versucht, diese Schwierigkeiten zu lösen. Sie haben sich einmal möglichst auf die Verwertung derjenigen Schläge des Rindviehs beschränkt, deren besondere Eignung zu der einen oder anderen Nutzung von vornherein fest stand und allgemein bekannt war, die also bemerkenswerte Züge von Engroscharakter aufwiesen. In einzelnen Gegenden Deutschlands, in denen die klimatischen und pflanzlichen Bedingungen gegeben waren, hat das Rindvieh derartige bemerkenswerte Züge von Einheitlichkeit annehmen können.[1]) Das war zunächst einmal in den Marschgegenden der Fall, auf deren Weiden sich, unterstützt durch glückliche Kreuzungen mit englischen fleischergiebigen Rassen (Shorthorn und Jerseyrinder), ein Schlag von besonderer Mastfähigkeit und Milchergiebigkeit entwickelt hat. Die Zugfähigkeit ist hingegen bei diesen Tieren, zu denen auch die ostpreussischen Milchkühe gehören, schon wegen der geringen Anstrengung bei der Futteraufnahme[2]) nicht entwickelt. Das Höhenvieh Oberbayerns ist dagegen wiederum besonders zum Ziehen von Lasten geeignet.

Diese Gleichmässigkeit ist derart, dass schon eine Bewertung nach Gewicht und Alter dem Käufer eine ziemliche Sicherheit dafür gibt, Tiere mit bestimmten Eigenschaften und Leistungsfähigkeiten zu erhalten. Von dieser Bezugs- und Absatzmöglichkeit wird denn auch in immer zunehmendem Maße Gebrauch gemacht. Der Absatz geht vielfach durch genossenschaftliche Organisationen, die, wenn sie auch nicht alle in direktem Zusammenhang mit den eigentlichen Viehverwertungsgenossenschaften entstanden sind,[3]) doch nachher meist den Anschluss an ihre Verbände gesucht haben.

Solche genossenschaftliche Einrichtungen bestehen in Ostfriesland zur direkten Verwertung des dort gezüchteten Rindviehs. Auch werden aus dem Bereich der ostpreussischen Holländer Herdbuchgenossenschaften — zum Teil durch die Nutzviehvermittlungsstelle der dortigen Landwirtschaftskammer — der Oldenburger Wesermarsch, dem Jeverland und dem Gebiete der Zuchtvereinigungen Süddeutschlands, ferner Schleswig-Holsteins durch die Hamburger Geschäftsstelle vielfach Tiere direkt wieder an Landwirte verschickt. Auch der Bezug dieser Tiere geschieht vielfach durch die Organisation der genossenschaftlichen Viehverwertung, ganz besonders in Bayern, wo die Zentralstelle und die Geschäftsstelle die Nutzviehverwertung mit Energie aufgenommen haben.

Einen bemerkenswerten Vorteil haben alle diese Bezüge vor denen durch die Händler voraus. Sie garantieren durch ihre Herkunft für die

[1]) Siehe auch WYGODZINSKY, „Zur Frage der Viehpreise". (Schmollers Jahrbuch 1906, S. 188.

[2]) Siehe ESSLEN, a. a. O. S. 71.

[3]) Schon 1884 entstand zu Löningen der älteste Viehverwertungsverein, der Produzentenverein Löningen, der hauptsächlich die Verwertung von Nutzvieh, daneben auch die von Fettvieh, aufnahm. 1887 wurde die ostfriesische Ausfuhrgenossenschaft ins Leben gerufen, die ebenfalls eine schnelle Entwicklung nahm.

Echtheit der in Frage kommenden Schläge, was besonders für die Aufzucht, für die sie denn auch eine zunehmende Bedeutung gewonnen haben, äusserst wichtig ist.

Aber die Vermittlung dieser hochqualifizierten Tiere reichte natürlich noch lange nicht aus. Das Bedürfnis der vielen kleinen und mittleren Landwirte ging andere Wege. Und hier gerade begannen die Schwierigkeiten, die in dem mangelnden Engroscharakter und der Notwendigkeit der individuellen Anpassung lagen, zu wachsen. Das trat weit mehr bei der Befriedigung der differenzierten Nutzviehbedürfnisse hervor als beim Absatz. Infolgedessen musste der genossenschaftliche Bezug dieser Tiere von vornherein ausscheiden. Auch in die eigentliche Verwertung konnten die Organisationen nur insofern eingreifen, als sie den Absatz zu erleichtern suchten.

Das taten sie auf zweifache Weise, einmal durch Einrichtung sogenannter Vermittlungsstellen. So haben die Landwirtschaftskammern von Ostpreussen, Schleswig-Holstein und die Zentralstelle nebst Geschäftsstelle in Bayern derartige Verwertungsmöglichkeiten geschaffen.[1]) Durch ein ausgebreitetes Nachrichtenwesen, das von den Genossenschaften auf dem Lande aufrecht erhalten wird, sind sie darüber unterrichtet, wo sich geeignete Tiere vorfinden; eventuell übernehmen sie auch die Vermittlung des Transportes.[2]) Oft gehen die Genossenschaften auch selbständig vor. Sie stellen das Magervieh ihrer Mitglieder auf Auktionen zum Verkauf aus oder sie weisen Käufer, die sich an sie wenden, an die einzelnen Genossen.

Weiterhin suchte man die Vermittlung des Nutzviehabsatzes durch die Errichtung geeigneter Nutzviehmärkte zu fördern. Es war gewiss, dass hierdurch zunächst einmal der Handel selbst Vorteil genoss, weiterhin aber war anzunehmen, dass zahlreiche Landwirte, die bisher die weite Entfernung von den Nutzviehmärkten gescheut hatten, nunmehr sich selbst zum Kauf und Verkauf einfinden würden.

Der Magerviehhof Friedrichsfelde.

Eine ganz besondere Bedeutung kommt hier dem Magerviehhof Friedrichsfelde bei Berlin zu, der von der Zentrale für Viehverwertung gegründet wurde.

Die Zentrale hatte bei seiner Gründung von vornherein die Absicht, etwas ganz anderes zu schaffen als einen neuen Lokalmarkt. Es sollte eine Zentralausgleichsstelle sein, die den gesamten Nutzviehhandel von Osten nach Westen und von Süden nach Norden aufsaugte. Da das am zweckmässigsten an einem Zentralpunkt geschah, an dem diese Linien zusammen-

[1]) Siehe hierüber Zahnbrecher und Sösekind, a. a. O. S. 97.

[2]) Zahnbrecher und Sösekind, a. a. O. S. 95, raten zur Einrichtung sogenannter „fliegender Geschäftsstellen" auf den Nutzviehmärkten, die während der Dauer der Märkte gegen eine Selbstkostengebühr die Verwertung der ihnen von den Landwirten eingesandten Tiere übernehmen.

liefen, so wurde Berlin hierfür ausersehen, zumal die lokalen Verhältnisse hier gerade dringend Abhilfe geboten.[1])

Bald aber stellten sich dem inneren Aufbau des Marktes grosse Hemmnisse in den Weg, die auf seine Entwicklung von nachteiligem Einfluss waren. Die Zentrale hatte es immer als eine ihrer Hauptaufgaben angesehen, die direkte Verwertung des Viehes zu fördern. Sie regelte insbesondere den Absatz fast sämtlicher Genossenschaften Preussens. Sie hoffte deshalb auch durch Gründung des Nutzviehmarktes in erster Linie eine direkte Verwertung des Magerviehes der Landwirte durchzuführen. Hierin sah sie sich aber bald getäuscht. Sie musste allen Händlern den Zutritt zum Markt gestatten, da die Marktanlagen, um den beabsichtigten Zweck zu erreichen, einmal so gross geschaffen werden mussten, dass die Zentrale sie nicht alle gewinnbringend ausnutzen konnte, und ferner deshalb, weil sie für die Erbauung vom Staate ein Darlehn von $2^1/_2$ Millionen erhalten hatte, wodurch ihr öffentlicher Charakter festgelegt wurde. Die Zentrale hat demnach „auf dem Markt selbst keinen weitergehenden Einfluss als ihn auch jeder andere Marktherr auf dem von ihm erbauten öffentlichen Markt im Interesse der Ordnung auszuüben genötigt ist".[2])

War es ihr also nicht gelungen, einen alleinigen rechtlichen Anspruch nutzbringend durchzuführen, so suchte sie doch wenigstens ein wirtschaftliches Übergewicht aufzustellen. Sie errichtete selbst ein Vermittlungsgeschäft[3]) und hoffte, dass die Landwirte sich bei ihren Käufen und Verkäufen nur der Zentrale bedienen würden.

Aber auch diese Hoffnung ging nicht ganz in Erfüllung.

Sie erzielte im eigenen Geschäft auf dem Magerviehhof folgende Umsätze:

1904	3019519 M.	1909	2878261,00 M.
1905	3889154 „	1910	3347486,00 „
1906	5131516 „	1911	1966875,00 „
1907	4085515 „	1912	2701774,77 „
1908	3652409 „		

[1]) Der hier in Betracht kommende Markt in Rummelsburg erfüllte kaum die gestellten hygienischen Anforderungen, so dass sich Seuchen oft ungehindert entfalten konnten.

[2]) Siehe die Propagandaschrift „Der Magerviehhof Friedrichsfelde".

[3]) So war also zu der schiefen Stellung der Zentrale, zu der sie schon durch die Zulassung der Händler überhaupt gelangt war, noch die Schwierigkeit hinzugekommen, dass sie in ein Konkurrenzverhältnis zu den Händlern kam, auf die sie für die Rentabilität ihrer Anlagen angewiesen war. Dieser Zwiespalt spricht sich auch in der bereits erwähnten Flugschrift aus, in der es wörtlich heisst: „Es hätte niemals die Absicht bestanden in das Verhältnis des Viehhandels zur Landwirtschaft einzugreifen" (!) und weiter: „Der Landwirt kann ebenso gut die Tiere, die er verkaufen will, auf den Magerviehof senden und wenn er sie nicht selbst verkaufen will, durch einen Kommissionär oder durch die Zentrale für Viehverwertung verkaufen lassen. Wir glauben zwar, dass hiervon die Landwirte weniger Gebrauch machen werden, (!) dazu verlässt der Landwirt zu ungern seine altgewohnten Gebräuche. Er wird daher die Besorgung des Verkaufs wohl weiter meist den Händlern überlassen" (!)

Diese Zahlen zeigen nach kurzem Aufstieg eine ziemlich rasche Senkung, selbst wenn das Jahr 1911 wegen der durch Seuche hervorgerufenen ausser-gewöhnlich langen Sperre — mehr als ein halbes Jahr musste der Magervieh-hof ganz oder teilweise geschlossen bleiben — nicht in Rechnung gezogen wird. Die Ursache für diesen Misserfolg ist darin zu sehen, dass die Zentrale ein geschäftliches Unternehmen war und anders als die Viehverwertungs-genossenschaften ihren Mitgliedern eine entsprechende Verzinsung der ein-gelegten Kapitalien bringen sollte. Sie hatte also genau dieselben Interessen wie jedes andere am Markt befindliche Handelsunternehmen — sie musste möglichst billig einkaufen und möglichst teuer verkaufen — ohne aber auch die Vorteile des Privatunternehmens, schnelle Entschlussfähigkeit, Anpassung usw., die hier besonders gefordert werden mussten, zu besitzen. So konnte es kommen, dass die Landwirte anfangs der Zentrale zuströmten, dann aber, als sie sich in der Hoffnung besonderer Vorteile getäuscht sahen, wieder bis auf den Stamm der interessierten Mitglieder zu den Händlern in Beziehung traten. Das findet auch darin seine Bestätigung, dass der Gesamtauftrieb am Markt fast durchweg[1]) zugenommen hat. Er betrug in den einzelnen Jahren (exkl. Gänse, Enten, Hühner):

	1904	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912
Rinder . .	22868	40093	47094	49072	52411	60744	59576	16468	64045
Schweine .	222438	283491	311981	282160	231217	220817	173651	186819	168669
Kälber . .	—	—	—	7825	8310	11300	11212	3968	15490

Auch hier zeigt sich in den letzten Jahren der Einfluss des schlechten Allgemeinstandes der Nutzviehverwertung, der durch die Seuche und den Futtermangel hervorgerufen wurde. Er war denn auch eine der Haupt-ursachen der im Jahre 1912 erfolgten Liquidation der Zentrale.

Trotz dieses teilweisen Fiaskos wäre es falsch, hieraus auf die Bedeutung des Marktes überhaupt und auf die Teilnahme der Zentrale an der Verwertung irgend welche Rückschlüsse zu ziehen.

Der Markt selbst hat sich durch seine günstige zentrale Lage und durch die Vorzüglichkeit seiner Stallungen und der hygienischen Anlage bald zum grössten Umschlagplatz für Nutzvieh in Deutschland entwickelt. 1910 betrug die Zahl der zufahrenden Waggons 8190 und der abfahrenden 7415.

Auch die Tätigkeit der Zentrale am Markt war von nicht zu unterschät-zender Bedeutung für die Landwirtschaft. Einmal verschaffte sie dem Produzenten einen Einfluss auf die Verwertung des Nutzviehes, dessen Marktlage ihm bisher noch dunkler war als die des Fettviehes. Sie gab ihm ferner die Möglichkeit, bei Übergriffen des Handels sein Vieh entweder an die Aufkäufer der Zentrale zu verkaufen oder kommissionsweise gegen eine Provision von 2 % durch die Zentrale verwerten zu lassen.[2])

[1]) Das plötzliche Versagen des Schweineauftriebs 1907 wird laut Geschäftsbericht des betr. Jahres auf Differenzen zwischen Gross- und Kleinhändler angegeben.

[2]) Auch an dem Einkauf am Markt sollen sich nach Aussagen der Zentrale die Landwirte direkt rege beteiligen. Der grösste Teil hiervon setzt sich aber wahrschein-lich aus den Mitgliedern der Zentrale, den Grossgrundbesitzern zusammen.

Ausserdem aber hat sie auch auf die Zucht selbst einen Einfluss auszuüben gesucht, indem sie nicht nur eine Geflügel- und eine Schweine-zuchtanstalt schuf, sondern auch auf Wunsch ihrer Mitglieder aus den besten englischen Zuchten mehrere Transporte Zuchtvieh, Schafböcke und Schweine einführte.

Ferkel.

Eine ganz besondere Bedeutung innerhalb des Rahmens der genossen-schaftlichen Nutzviehverwertung kommt der Verwertung der Ferkel zu, und zwar deshalb, weil sie zum ersten Male in konsequenter Weise durch-geführrt wurde. Das wurde dadurch ermöglicht, dass hier die Schwierig-keiten, die einer genossenschaftlichen Verwertung entgegentreten, nicht in dem Maße wirksam sind wie im allgemeinen beim Rindvieh. Immerhin sind sie auch hier noch so erheblich, dass die Aufnahme der Ferkelver-wertung nur unter besonderen Massnahmen erfolgen kann.

Die durch die Lebendnutzungen bedingten Differenzierungen kommen hier zunächst nicht in Betracht, da die Tiere nur für eine Einzelnutzung produziert werden. Auch die durch die Aufzucht und die Fütterung be-dingten Qualitätsunterschiede fallen bei den erst vier bis acht Wochen alten Tieren nicht ins Gewicht. Dagegen treten die durch den mangelnden Engroswarencharakter hervorgerufenen Schwierigkeiten hier besonders her-vor, allerdings in anderer Form als bisher.

Zunächst ist die Qualität der Tiere ebenfalls ihrer Abstammung nach nicht einheitlich, kommt es doch nicht selten vor, dass bei einem einzigen Wurf einer Sau zwei Qualitäten vorhanden sind. Weit wichtiger aber ist die Tatsache in die Beurteilung einzuziehen, dass mit wachsendem Alter die Tiere schneller an Gewicht zunehmen als vorher. Das drückt sich im Preis darin aus, dass mit zunehmendem Gewicht das Pfund Fleisch des Tieres billiger wird, wobei natürlich trotzdem der Gesamtpreis steigt. Ausser diesen beiden die Qualität beeinflussenden Momenten muss drittens bei der Taxierung auch die Marktlage in Betracht gezogen werden. Auch diese bestimmt sich nach Angebot und Nachfrage und weist daher ebenfalls erhebliche Schwankungen auf. Zu alledem kommt dann noch eine vierte Erschwerung. Sie liegt in der grossen Zahl der zu verwertenden Tiere — es handelte sich bei den Genossenschaften meist um wöchentliche Ver-ladungen von 500—800 Stück. Eine kommissionsweise Verwertung ist in-folgedessen nicht gut möglich. Die Einzelbezeichnung und -registrierung nähme zuviel Zeit in Anspruch. Es muss also fester Einkauf stattfinden. Auch dieser ist nicht ohne weiteres durchzuführen, da eine Einzelbewertung wegen der grossen Zahl sich äusserst umständiich gestalten muss.

Man half sich aus diesen Schwierigkeiten dadurch, dass man eine Durchschnittsbewertung nach den gefundenen Gesichtspunkten der Ab-stammung und des Alters vornahm.

Zunächst[1]) verfuhr man in der Weise bei der Abnahme, dass man einfach alle Eigenschaften nach dem Augenmass abschätzte. Diese

[1]) In Einzelheiten folgen wir in Nachstehendem den Ausführungen des Geschäfts-führers der Ferkelverwertungsgenossenschaft Northeim anlässlich der Versammlung von

Schätzungen fielen sehr ungünstig aus. Der Geschäftsführer beschaffte zu geringe Ferkel und taxierte sie zu hoch. Da die Genossenschaft infolgedessen auch zu hohe Preise forderte, so ging der Absatz nur stockend von statten. „Nach diesem Misserfolg suchte man sicherere Massnahmen für die Schätzung der Ferkel zu treffen und fing an, sie bei der Abnahme am Bahnhof zu wiegen. Lieferte ein Lieferant Tiere einer Qualität ab, so wurden diese zusammen gewogen und das Durchschnittsgewicht pro Stück festgestellt. Diese Art der Schätzung bewährte sich schon entschieden besser als die frühere nach dem Augenmass."

Eine Hauptschwierigkeit blieb jedoch noch bestehen. Sie lag in der subjektiven Art der Abschätzung aller für den Preis massgebenden Momente. Hierin lag eine stete Quelle für Unsicherheiten und Unstimmigkeiten. Ihre Beseitigung gelang dadurch, dass ein Schema für die Preisbewertung aufgestellt wurde, durch das eine automatische Regulierung der preisbestimmenden Momente in sich stattfand. Wenn eines von ihnen eine Änderung erfuhr, so fand diese sofort ihren Niederschlag in dem Gesamtergebnis.

Der Erfinder erklärte sein System folgendermassen: „Es kommen bei uns durchschnittlich 5—7 Wochen alte und 20—30 Pfd. schwere Ferkel in Frage, wir können also mit einem Durchschnittsferkel von 25 Pfd. rechnen. Diese Gewichtszahl 25 des Durchschnittsferkels wird durch 5 geteilt und ergibt die Zahl 5. Jetzt rechnen wir für jedes Ferkel 1. Qualität (dieser Sendung) 5 M. Gleichwert, 2. Qualität 4,50 M. und 3. Qualität 4 M. usw. Das Gewicht der Tiere kommt hierbei nicht in Frage. Hat nun der letzte Markt im Durchschnitt 90 Pf. pro Pfund Ferkel aufgebracht und wir wollen diesen Preis für die neue Ablieferung wieder zugrunde legen, so berechnen wir für jedes Ferkel pro Pfund 70 Pf., also stets 20 Pf. pro Pfund weniger als der für die Schätzung angenommene Preis beträgt. Diese Beträge werden den für jede Qualität bereits angesetzten Gleichwerten hinzugerechnet, und dies ergibt jedesmal für das Durchschnittsferkel von 25 Pfd. ganz genau den angenommenen Schätzungspreis für diese Ablieferung von 90 Pf. pro Pfund.

Zu gleicher Zeit tritt bei dieser Art der Berechnung für das angenommene Durchschnittsferkel ganz von selbst ein nach beiden Seiten sich stufenweise schiebender Wendepunkt ein. Mit dem Gewicht nach unten bis zu einer gewissen Grenze von ca. 20 Pfd. wird jedes Pfund immer teurer, und mit dem Gewicht nach oben nimmt jedes Pfund am Werte entsprechend ab.[1])

Vertretern hannoverscher Viehverwertungsgenossenschaften in Hannover im Juni 1910. („Hannoversche Land- und Forstwirtschaftliche Zeitung" 1910, Nr. 30.)

[1]) Eine erbetene Auskunft über die theoretische Entstehung und über die weiteren Erfolge des Schemas blieb von dem betr. Geschäftsführer unbeantwortet. Siehe auch Alms, a. a. O. S. 66, Anm. 1.

Beispiele:

1. Bei einem Durchschnittsgewichtsferkel von 25 Pfd. und pro Pfund 90 Pf. Preislage:
   a) Ferkel von 20 Pfd., 5. M. Gleichwert und 70 Pf. pro Pfund = 14 + 5 = 19 M. oder pro Pfund 95 Pf.
   b) Ferkel von 25 Pfd., 5 M. Gleichwert und 70 Pf. pro Pfund = 17,50 + 5 = 22,50 M. oder pro Pfund 90 Pf.
   c) Ferkel von 30 Pfd., 5 M. Gleichwert und 70 Pf. pro Pfund = 21 + 5 = 26 M. oder pro Pfund $86^2/_3$ Pf.
2. Bei einem Durchschnittsferkel von 40 Pfd. und pro Pfund 80 Pf. Preislage:
   a) Ferkel von 35 Pfd., 8 M. Gleichwert und 60 Pf. pro Pfund = 21 + 8 = 29 M. oder pro Pfund $86^2/_7$ Pf.
   b) Ferkel von 40 Pfd., 8 M. Gleichwert und 60 Pf. pro Pfund = 24 + 8 = 32 M. oder pro Pfund 80 Pf.
   c) Ferkel von 45 Pfd., 8 M. Gleichwert und 60 Pf. pro Pfund = 27 + 8 = 35 M. oder pro Pfund $77^7/_9$ Pf.

Trotz der Umständlichkeit[1]) des Verfahrens soll es sich in der Praxis vollauf bewährt haben. „Etwaige Widersprüche, wie vielleicht früher mal vorgekommen sind, dass der eine oder andere Lieferant sich benachteiligt fühlt, sind jetzt vollständig ausgeschlossen."

Die weitere Organisation ist relativ einfach. Zwei Eigenarten sind noch besonders hervorzuheben.

Die Genossenschaft hat zunächst einmal ein grosses Bedürfnis nach Betriebskapital. Dieses beläuft sich, da die Tiere fest angekauft werden müssen, auf durchschnittlich 10000 M. Dazu kommt aber noch, dass es sich hier hauptsächlich um ein Kreditgeschäft handelt. Die auf den Ferkelmärkten als Käufer erscheinenden kleinen Händler, meist Hausierhändler, erhalten von den grösseren einen Kredit eingeräumt, und die Genossenschaft musste, wenn sie erfolgreich konkurrieren wollte, sich dem anpassen. Hierdurch wurde das Kapitalbedürfnis der Genossenschaften so sehr gesteigert — bis zu 120000 M. —, dass sie bei einem grösseren Umsatz nicht daran denken konnten, es allein zu befriedigen. Sie wandten sich deshalb an die Zentrale für Viehverwertung in Berlin, die sich bereitwillig verpflichtete, sämtliche Ferkel zu festen Preisen abzunehmen und auf eigene Gefahr zu verkaufen. Der Vertrag bestimmt im einzelnen, dass der Geschäftsführer auf Vorschlag der Genossenschaft von der Zentrale ernannt und besoldet wird. Alljährlich reicht die Zentrale eine Bilanz nebst Gewinn- und Verlustrechnung an die Genossenschaft ein. Nach Abzug des Gehalts und der Provision des Geschäftsführers sowie einer 5 %igen Ver-

[1]) Die „Viehhandelszeitung" (zitiert bei Alms nach den „Amtliche Mitteilungen des Deutschen Fleischerverbandes" 1905, Nr. 8) schreibt sogar, dass, solange sich der genossenschaftliche Ferkelabsatz noch auf solchen Bahnen bewege, der Viehhandel wirklich nicht beunruhigt zu sein brauche.

zinsung des Betriebskapitals wird ein Drittel des Gewinns an die Genossenschaft abgeführt, im anderen Falle hat sie auch ein Drittel des Verlustes zu tragen.

Die Zentrale hat an einigen Märkten Verkaufsstellen eingerichtet, von denen allerdings einige (Hannover und Altenessen) wieder eingegangen sind. Augenblicklich existieren noch solche in Hudemühlen (Bayern), sowie Weissenburg und Hanau.

Die zweite Besonderheit der genossenschaftlichen Ferkelverwertung ist die, dass sie in ihrer ganzen Entwicklung und ihrem Aufbau der Schlachtviehverwertung ähnelt. Sie hat mit dieser die Ursprünglichkeit ihrer Entstehung gemeinsam. Hierfür werden dieselben Gründe angegeben wie für das Aufkommen der eigentlichen Viehverwertungsgenossenschaften [1]). Die grossen Organisationen der genossenschaftlichen Ferkelverwertung, die sich ausschliesslich in der Provinz Hannover befinden, sind durchweg selbständig und haben auch den Zwang zur Lieferung eingeführt.

Neben diesen Genossenschaften, die die Ferkelverwertung zum Selbstzweck betreiben, besteht in Hannover noch eine Reihe von Viehverwertungsgenossenschaften, die den Ferkelabsatz neben der Fettviehverwertung aufgenommen haben. Sie stehen nicht mit der Zentrale in Verbindung und verkaufen meist an Händler.

Im ganzen sind ungefähr 15 Genossenschaften mit Ferkelverwertung in Hannover vorhanden. Sie weisen einen Umsatz von ungefähr 50 000 Stück pro Jahr auf. [2])

Der Absatz der Ferkel geht in alle Gegenden Deutschlands. In Bayern und in Norddeutschland beteiligen sich auch einzelne Viehverwertungsgenossenschaften an den Bezügen, oft mit mehr als 1000 Stück.

Im Jahre 1910 hat der Landwirtschaftsminister der genossenschaftlichen Ferkelverwertung eine einmalige Unterstützung von 1000 M. zukommen lassen, einerseits wegen der grossen Schwierigkeiten, mit denen sie zu kämpfen hat, und andererseits wegen ihrer grossen Bedeutung für die Viehzucht.

IV. Kapitel.

Die Organisation der genossenschaftlichen Viehverwertung.

a) Auf dem Lande.

Der Geschäftsbetrieb einer Genossenschaft mit kommissionsweisem Verkauf ist verhältnismässig einfach.

[1]) „Der schwierige Absatz der Ferkel und die geringen Preise, welche in den Jahren des Überflusses für Ferkel gezahlt wurden, das Herunterdrücken der Preise durch die Händler und die Unzufriedenheit über diese Verhältnisse unter den Züchtern" waren beispielsweise die Ursachen für das Entstehen der Ferkelverwertungsgenossenschaft im hannoverschen Kreise Fallingbostel („Hannoversche Land- und Forstwirtschaftliche Zeitung" 1905, Nr. 13).

[2]) Genauere Angaben konnten nicht erlangt werden, da der Ferkelumsatz offiziell noch nicht erfasst wird.

Die Genossen sind verpflichtet, einige Tage vor dem bekannten Abnahmetermin ihre Tiere bei dem Geschäftsführer anzumelden. Das einmal angemeldete Vieh darf nicht anderweitig verkauft werden, widrigenfalls der Genosse eine Frachtentschädigung zu zahlen hat, meist 5 M. für Grossvieh und 3 M. für Kleinvieh.

Gleich nach dem Eingang der Anmeldungen teilt der Geschäftsführer den einzelnen Zentralstellen, denen die Genossenschaften angeschlossen sind (Zentrale für Viehverwertung, Zentralstelle des Deutschen Landwirtschaftsrates oder Zentralstelle des Rheinischen Bauernvereins usw.), oft auch direkt den Geschäftsstellen die Anzahl der Tiere, Gattung usw. mit. Daraufhin geben diese den Markt an, auf dem Tiere voraussichtlich ihre beste Verwertung erfahren werden. In der Regel steht der Markt jedoch fest, da Geschmacksveränderungen einmal nicht so oft eintreten und weiterhin auch die Entfernung vom Markt eine wichtige Rolle bei der Bestimmung des Absatzes spielt. Und so werden im allgemeinen nur noch ausnahmsweis bei Überfüllung des betr. Marktes oder bei Unterauftrieben anderer Märkte die Regulierungen vorgenommen.

Die Tiere müssen von den Genossen selbst zur Abnahmestelle gebracht werden. Das ist eine möglichst im Mittelpunkt des Genossenschaftsbezirks gelegene Bahnstation. Liegen jedoch mehrere Orte an der Bahnlinie, so werden Sammelwagen eingestellt, die das Vieh an den einzelnen Stationen aufnehmen. Die hiermit verbundenen Arbeiten erledigen in den einzelnen Orten Vertrauensleute, die dafür eine Vergütung von $^2/_{10}$ % des Bruttoerlöses erhalten. Diese Einrichtung der Sammelwagen lässt sich jedoch nur für Schweine treffen. Bei der Aufnahme von Grossvieh müsste der Wagen auf jeder Station an die Rampe gestossen werden, was zuviel Zeit in Anspruch nimmt. Andererseits wäre es aber unklug, in grösseren Bezirken von den Genossen zu verlangen, dass sie ihr Vieh stundenweit bis zur Hauptabnahmestelle transportieren sollten, zumal der Händler es ihnen im Stall abnimmt. Es sind deshalb in vielen Genossenschaften Sammelstellen eingerichtet worden. Die Tiere werden an verschiedenen Orten des Bezirks zusammengebracht, dort von den Vertrauensleuten abgenommen und dann dem Geschäftsführer zugesandt. [1])

Sollte es sich bei der Verladung der Tiere in die Waggons ergeben, dass eine Anzahl übrig blieb, die keinen Wagen mehr ausnutzen könnte, so werden diese Tiere entweder als Stückgut mitgeschickt oder die in der Nähe

[1]) Streng wird darauf gesehen, dass die Tiere nicht überfüttert angeliefert werden. Sollte aus diesem Grunde ein Tier auf dem Transport eingehen, so wird keine Entschädigung gezahlt. Schweine dürfen am Abnahmetage überhaupt nicht gefüttert werden. Wird gegen diese Bestimmung verstossen, so muss eine Strafe von 5 M. für jedes Stück Grossvieh, für Kälber, Schafe und Schweine von 3 M., für Ferkel von 1 M. gezahlt werden. Diese strengen Bestimmungen kommen hauptsächlich für die Genossenschaften mit festem Ankauf in Betracht, da hier durch Überfütterung die Genossenschaft selbst geschädigt wird, wogegen beim kommissionsweisen Verkauf schon die Eigenart der Verwertung ein natürlicher Schutz hiergegen ist, da der Betreffende sich selbst benachteiligen würde.

wohnenden Anlieferer werden gebeten, ihre Tiere zurückzustellen. Nicht selten verladen auch mehrere Genossenschaften gemeinsam, um ganze Wagen füllen zu können, was eine erhebliche Frachtersparnis bedeutet.[1]) Umgekehrt, ist eine Genossenschaft sehr gross, so stellt sie Ladungen von mehreren Qualitäten zusammen, die nach verschiedenen Märkten gesandt werden. Da die einzelnen Plätze unterschiedliche Anforderungen an die Qualität des Fleisches stellen, so kann auf diese Weise ein weit höherer Gewinn erzielt werden. Eine Reihe grösserer hannoverscher Genossenschaften teilen z. B. die angelieferten Schweine in drei Klassen ein: die leichteren gehen nach Bayern, die mittleren nach Frankfurt und die schwereren nach Braunschweig an die dortigen grossen Wurstfabriken.

Die Abnahme vollzieht sich bei der kommissionsweisen Verwertung in folgender Weise. Die Tiere werden genau bezeichnet, meist mit zwei Buchstaben und einer fortlaufenden Nummer, und dann in die Kommissionslisten eingetragen und zwar doppelt. Ein Exemplar behält die Genossenschaft, das andere geht an den Kommissionär am Markt, der das Gewicht beim Verkauf und den Erlös einträgt.[2])

Ist das Geld eingegangen, was durchschnittlich 3—5 Tage dauert, so erfolgt nach Abzug der Unkosten die Auszahlung des Erlöses an die Genossen. Während dies früher lediglich durch die Geschäftsführer vorgenommen wurde, ist man bei den neueren Genossenschaften vielfach dazu übergegangen, den ganzen Geldverkehr durch die Spar- und Darlehnskassen zu erledigen. Das hat den einen Vorteil, dass der Geschäftsführer nunmehr nur soviel Geld in die Hände bekommt, als er für die Auslegnng der Fracht und für besondere Anschaffungen nötig hat. Seine Kaution, die durchweg 3—5000 Mark beträgt, kann infolgedessen geringer bemessen werden. Ausserdem wird hierdurch eine Versicherung der Fuhrleute und Vertrauensleute gegen Überfall und Diebstahl überflüssig.

Weit schwieriger gestaltet sich die Abnahme bei den Genossenschaften mit festem Einkauf, die sich in den östlichen Provinzen, vor allen Dingen in Posen, vorfinden. Die Schwierigkeit besteht, wie wir sahen, in einer richtigen Qualitätseinschätzung der angelieferten Tiere. Hierin liegt weiterhin eine Erschwerung des Geschäftsbetriebes. Es musste zu diesem Zweck eine besondere Kommission, die Taxkommission, geschaffen werden. Sie setzt sich aus dem Geschäftsführer, dem Taxator (meist einem Fleischer) und einem Mitglied des Vorstandes oder Aufsichtsrates zusammen.

Der Taxierung werden dieselben Klassen zugrunde gelegt, die der Einteilung auf den Schlachtviehmärkten entsprechen. Die Einstellung in

[1]) Zahnbrecher und Süskind zeigen (a. a. O. S. 65) an einem Beispiel, dass durch solche Zusammenstellungen ganzer Wagenladungen gegenüber der Stückgutverfrachtung die Hälfte der Fracht gespart werden kann.

[2]) Mit Genehmigung des Vorstandes darf auch Vieh von Nichtgenossen verladen werden. Das geschieht hauptsächlich, um den Landwirten Gelegenheit zu geben, ohne Risiko einen Versuch mit der genossenschaftlichen Viehverwertung zu machen. Doch müssen die Anlieferer ausser allen Kosten und Gebühren noch 1 % des Bruttoerlöses an die Genossenschaft zahlen.

eine dieser Klassen gibt dann zusammen mit dem Gewicht die Grundlage für die sofort erfolgende Bezahlung, und zwar wird ein gewisser Prozentsatz des für die betreffende Qualität am letzten Markt notierten Preises ausbezahlt. Der Abzug wird durch die Höhe der jeweils für die Genossenschaft entstehenden Unkosten, Fracht, Fuhrlohn und dergleichen bestimmt. Er beträgt für Schweine durchschnittlich 30 %. Oft wird jedoch, um die Taxierung recht schwierig zu gestalten, der Auszahlung nur eine Notitz zugrunde gelegt, die höchste c-Notiz[1]), von der dann, umgekehrt zu der Grösse des Gewichts, entsprechende Abzüge gemacht werden. So setzte der Aufsichtsrat einer pommerschen Genossenschaft im Februar 1910 die nachfolgenden Abzüge von der genannten Notiz pro 50 kg Lebendgewicht fest; für Schweine:

unter 160 Pfd.	. . . .	M. 12,—
von 160—179 „	. . . .	„ 11,—
„ 180—199 „	. . . .	„ 10,—
„ 200—224 „	. . . .	„ 7,—
„ 225—249 „	. . . .	„ 6,50
„ 250—274 „	. . . .	„ 6,—
„ 275—299 „	. . . .	„ 5,—
über 300 „	. . . .	„ 4,—

Wenn ein Genosse sich mit der Einschätzung nicht zufrieden erklärt, so kann er gegen eine Gebühr von 50 Pfg. und Tragung sämtlicher Unkosten sein Tier zum kommissionsweisen Verkauf mitschicken.

Über die Unkosten, die den Genossenschaften aus ihrem Geschäftsbetrieb entstehen, berichtet die Genossenschaft Bergen in Hannover. Danach kamen auf ein Schwein von 100 M. Wert:

$1^1/_2$ % Kommissionsgebühr, $^1/_2$ % Geschäftsführerentschädigung	M. 2,00
Fracht nach Köln (94 Stück kosten 136 M.)	„ 1,45
Porto von Bergen aus	„ 0,03
Streu	„ 0,03
Arbeiter	„ 0,04
Stand- und Marktgeld in Köln	„ 0,50
Fütterung	„ 1,00
Fracht von Nippes bis Schlachthof (94 Stück 16 Mk.)	„ 0,18
Treiber, Futtergeld, Stroh	„ 0,10
Zu übertragen:	M. 5,33

[1]) Für Schweine sind laut Reichsgesetz betr. die „Preisfeststellung beim Markthandel mit Schlachtvieh vom 8. Februar 1909“ folgende Klassen festgesetzt:

a) Fettschweine über 150 Kilo Lebendgewicht,
b) Vollfleischige Schweine von 120—150 Kilo Lebendgewicht,
c) „ „ „ 100—120 „ „ „
d) „ „ „ 80—100 „ „ „
e) „ „ unter 80 Kilo Lebendgewicht,
f) Sauen.

Übertrag:	M. 5,33
Wiegen	„ 0,10
Für Porto und Depeschen aus Cöln (3,90)	„ 0,04
Entschädigung des Vorstandes (der bei der Abnahme mit tätig)	„ 0,10
Versicherung	„ 0,50
Summa	M. 6,07[1]

Bei den Genossenschaften mit festem Ankauf ist die Berechnung infolge der Tagegelder der Taxkommission durchweg etwas höher anzusetzen.

Die Genossenschaft Schivelbein in Pommern hat über ihre Verwaltungskosten für 1909 folgende Angaben gemacht:

Tagegelder für die Abnahmekommission	M. 394,00
Verladegebühren an den Fleischermeister	„ 813,40
Transportbegleitung der Rinder nach Berlin	„ 84,30
Gehälter	„ 1037,20
Porto	„ 186,85
Sonstige Unkosten, inkl. Futterkosten für die Schweine	„ 403,30
Reisegeld an den Vorstand	„ 195,00
Summa	M. 3114,05
Einnahmen für Wiegegelder an der eigenen Wage betrugen	M. 242,90
Verbleibende Unkosten:	M. 2871,15[2]

Die am Schlusse des Jahres sich ergebenden Überschüsse werden entweder zu Rücklagen verwandt oder zur Bildung von Ausgleichkassen oder sie werden endlich an die einzelnen Mitglieder verteilt.[3])

Eine wichtige Rolle in der Organisation nimmt die Versicherung gegen Unfall irgend welcher Art ein, da es sich hier um Lebewesen mit komplizierten und empfindlichen Organismen handelt. Insbesondere gilt es sich gegen zweierlei zu schützen, einmal gegen Schadennahme der Tiere während des Transportes und ferner gegen haftpflichtige, unsichtbare Krankheiten, die sogenannten Hauptmängel, die sich meist erst nach der Schlachtung zeigen.[4]) Das einfachste wäre ja, sich einer grösseren Versicherungsgesellschaft anzuschliessen. Vielfach ist auch dieser Weg beschritten worden, aber nach kurzer Zeit zugunsten einer Eigenversicherung, die in der grossen Zahl der von den Genossenschaften verwerteten Tiere einen Ausgleich des Risikos finden musste, wieder aufgegeben worden. Die Selbstübernahme der Transportversicherung hat ausserdem noch den Vorteil, dass bei der Verladung und Behandlung der Tiere eine weit grössere Sorgfalt als bei der Fremdversicherung angewandt wird. In Konsequenz dieses Interesses hat man dann auch den mit dem Transport der Tiere betrauten Personen Anleitungen für die Behandlung der Tiere gegeben und in einzelnen Fällen sogar diesbezügliche Kurse für Geschäftsführer, Vorstand und Fuhrleute durch die Tierärzte abhalten lassen. Den einzelnen Transporten wird ausserdem häufig eine kleine Apotheke beigegeben.

[1]) Dieser Ansatz ist ziemlich hoch. Im allgemeinen entsprechen die Unkosten der Genossenschaft denen des Händlers. Siehe auch S. 144.

[2]) Hier fehlen Transportkosten, Marktgebühren und Provision des Kommissionärs. Diese abgerechnet, betrugen die Unkosten im Verhältnis zum Gesamtumsatz von 518282,85 M. im Jahre 1909 etwas über $^1/_2$ %.

[3]) Die Genossenschaft Mohrungen, Braunsberg und Rössel (Ostpreussen) erübrigte nur aus ihren Unkosten 1909 noch M. 800—, die Genossenschaft Lemberg noch soviel, dass sie sich eine eigene Wage anschaffen konnte.

[4]) Die Hauptmängel, für die die Landwirtschaft nach der „Kaiserlichen Verordnung über die Hauptmängel und Gewährsfristen vom 27. März 1899“ aufzukommen hat, sind bei Rindvieh tuberkulöse Erkrankungen, sofern hierdurch mehr als die Hälfte des Schlachtgewichts nicht oder nur beschränkt als Nahrungsmittel für den menschlichen Genuss tauglich ist; bei Schafen allgemeine Wassersucht; bei Schweinen tuberkulöse Erkrankungen in gleichem Umfange wie beim Rindvieh, Trichinen, Finnen.

Die Gebühren für die Versicherung sind sehr verschieden. Es werden für Schweine entweder $^1/_2$ bis 1 % des Bruttoerlöses oder eine feste Summe von 0,50 bis 1,00 Mark in Abzug gebracht. Die Zentrale berechnet für die Transportversicherung allein $^1/_3$ %. Für die Schlachtversicherung betragen die Prämien: für Kühe und ältere Ochsen Mark 9, für Bullen, jüngere Ochsen und Färsen Mark 6, für Fresser Mark 2, für Schweine Mark 0,80, für Kälber Mark 0,40.[2])

In Bayern sind die Versicherungsgebühren für Grossvieh ebenfalls nach Prozenten des Umsatzes aufgestellt. Sie schwanken zwischen 1—1,5 %. Für Kleinvieh wird dagegen eine feste Summe in Anrechnung gebracht.

Welche Überschüsse sich aus der Selbstversicherung erübrigen lassen, geht aus einem Bericht der Genossenschaft Bergen in Hannover hervor. Sie erhebt für beide Versicherungen zusammen einen Beitrag von 0,50 M. pro Schwein und hat aus den Überschüssen nicht nur die Unkosten für das gesamte Geschäftsmaterial und die Reise des Geschäftsführers an die Viehmärkte bestritten, sondern ausserdem in den ersten drei Jahren noch insgesamt 3000 M. erübrigt. Die Genossenschaft Glandorf in Hannover hatte 1912 bei einem Umsatz von 1 200 000 nur 1000 M. an Entschädigungen zu zahlen, dabei betrugen die Einnahmen an Versicherungsgeldern 3500 M.

[1]) Die Zentrale hat dann wiederum die Schlachtversicherung der von ihren Kommissionären am Berliner Markt betriebenen Schlachtviehversicherung überlassen.

[2]) Für die am Berliner Markt zum Export verkauften Rinder wird eine Rückprämie gemäss obiger Kategorie bezahlt, welche 5, 4 und 1 M. beträgt.

Eine grosse Bedeutung im Rahmen der genossenschaftlichen Viehverwertung kommt dann noch der Geschäftsführerfrage zu. Alle die Schwierigkeiten wirtschaftlicher, technischer und psychologischer Art treten der Leitung der Genossenschaft vor allen Dingen entgegen, und zu ihrer Überwindung gehört nicht nur Sach- und Geschäftskenntnis, sondern auch Energie Menschenkenntnis, Klugheit und Takt. Der Geschäftsführer muss bei der Durchführung der Organisation die lokalen und individuellen Bedürfnisse zu berücksichtigen wissen; er muss aber auch im geeigneten Moment seine ganze Energie in die Wagschale werfen können. Seine Aufgabe ist es, die einzelnen Teile die nicht miteinander harmonieren, zusammenzuhalten und die unvermeidlichen Missstimmigkeiten zu schlichten. Hierzu muss er in hohem Mafse das Vertrauen der Genossen besitzen, zumal er auch in der Durchführung der einzelnen Geschäfte ganz nach seinem eigenen Gutdünken handelt. Die höchsten Anforderungen jedoch stellt der Betrieb selbst, denn es handelt sich hier nicht um Massenprodukte wie bei den meisten anderen Genossenschaften, von denen WYGODZINSKY[1]) sagt, dass übermässige Anforderungen dort „weder an die technischen oder kaufmännischen Fähigkeiten der Leiter noch an die Genossen selbst" gestellt werden. Hier handelt es sich um „Erzeugnisse von bunter, zufälliger Verschiedenheit". Weiterhin muss der Geschäftsführer auch die komplizierten Verhältnisse des Marktes beherrschen. Zwar ist ihm, hauptsächlich aus finanz-technischen Gründen, der Verkauf am Markt selbst abgenommen worden, aber für die Beurteilung der Verkäufe ist eine solche Kenntnis unbedingt erforderlich. Gerade diese letzte Forderung scheint, wie die Praxis gezeigt hat,[2]) nicht überall erfüllt zu sein.

Die Geschäftsführer stammen zumeist aus den Kreisen der Ortseingesessenen. Sie sind wohlhabende Bauern, die sich eines gewissen Ansehns erfreuen und durch grössere Bildung oder besondere Geschäftskenntnisse für diesen Posten geeignet erscheinen. In einzelnen Fällen werden auch Fremde, Viehhändler und Fleischer als Leiter hinzugezogen. Als Entschädigung für ihre Tätigkeit, die meist im Nebenberuf ausgeübt wird, erhalten sie durchweg $^1/_2$% des Umsatzes, bei grösseren Genossenschaften $^3/_{10}$%. Bei der Annahme eines Umsatzes von 500 000 M. ergibt sich somit als Gehalt eines Geschäftsführers eine Summe von 1500 M. In einigen Fällen sichert auch die Genossenschaft ihren Leitern ein festes Einkommen von 2—3000 M. Gewöhnlich hat der Geschäftsführer eine Kaution von 3000 M. zu stellen, die jedoch bei der Regelung des Geschäftsverkehrs durch die Spar- und Dahrlehnskassen ermässigt werden kann.

b) Die Organisation auf dem Markte.

Im allgemeinen hat der Handel zwei Aufgaben in unserm Wirtschaftsleben zu erfüllen. Er muss die Ware aus den verschiedenen Produktionsstätten heranziehen und sie dann zu den einzelnen Konsumenten hinleiten. Beim Viehhandel tritt diese letztere Aufgabe dagegen vollständig zurück, und zwar deshalb, weil sich aus der Eigenart des Objektes ein Kauf am Markt entwickelte, zu dem die Käufer selbst erschienen. Diese Vereinfachung kam auch den Genossenschaften zu gute, und es ist ohne weiteres anzunehmen, dass die bei einer Verteilung sich ergebenden neuen Schwierigkeiten, das Suchen nach Absatzgelegenheiten, die Anpassung an die individuellen Wünsche der Kunden usw., die genossenschaftliche Verwertung des Viehs unmöglich gemacht hätten.

[1]) „Das Genossenschaftswesen in Deutschland" S. 247.

[2]) Unstimmigkeiten zwischen Geschäftsführer einerseits und der Zentrale für Viehverwertung andererseits waren besonders in früheren Jahren an der Tagesordnung.

Aber auch so bot der Absatz am Markt noch Schwierigkeiten genug. Und gerade sie waren es auch, die den einzelnen Landwirt davon abgehalten hatten, sein Vieh selbst am Markt zu verkaufen, was doch eigentlich das Nächstliegende gewesen wäre.

Einmal schuf die räumliche Konzentration des Absatzes auf wenige Märkte[1]) erhebliche Transportschwierigkeiten, da von der Produktionsstätte bis zum Absatzorte oft grosse Entfernungen überwunden werden mussten. Die hierdurch bedingten hohen Frachtkosten mussten vor allen Dingen von einer Einzeleinsendung der Tiere abhalten.

Der eigentliche Zutritt zum Markt stiess sodann auf den grossen Widerstand der Händler. Und mit den Händlern standen die Kommissionäre[2]), die als ihre Geschäftskontrahenten ein natürliches Interesse an ihrem Wohlergehn hatten, ganz abgesehen von ihren finanziellen Forderungen an diese, die hierdurch ebenfalls in Gefahr kamen.

Ausser diesen äusseren Hemmnissen traten dem Wirken der Genossenschaft am Markt auch innere Schwierigkeiten entgegen, die ihren tieferen Grund in dem äusserst komplizierten und differenzierten Charakter des Marktes hatten.

Es war schon darauf hingewiesen worden, dass jeder Markt eine für sich zeitlich und örtlich abgeschlossene Entwicklung durchzumachen hatte. Das musste auch auf die Bildung der Geschäftsformen, nach denen sich der Handel abwickelte, von Einfluss sein. Nicht nur dass für die einzelnen Märkte ganz verschiedene Vorschriften zu beachten waren,[3]) auch die Handelsgebräuche[4]) beim Verkauf waren durch individuelle Einflüsse von

[1]) Siehe auch WYGODZINSKI, „Das Genossenschaftswesen in Deutschland" S. 253.

[2]) Siehe das Gutachten des Landwirtschaftsministers von Hammerstein 1899 in der Denkschrift des Deutschen Landwirtschaftsrates 1905. Er führt aus, dass die Landwirte deshalb nicht am Markte verkaufen könnten, „weil die auf den Viehmärkten allmächtigen Kommissionäre, die den grösseren Teil der regelmässigen Käufer in den Händen zu haben pflegen, es so einzurichten verstehen, dass der Landwirt dort keinen gut zahlenden Abnehmer findet, und wenn er den Rücktransport vermeiden will, mit Verlust zu verkaufen genötigt ist."

[3]) Erinnert sei an die grossen Differenzierungen in den Fütterungsvorschriften. Die Zeit der letzten Fütterung schwankt von sechs Uhr abends (Hamburg) bis eine Stunde vor Beginn des Marktes (Berlin).

[4]) So nahm vor der Einführung des mehrfach erwähnten Gesetzes betr. die Preisfestsetzung beim Markthandel von 1909 der Handel am Markt die verschiedensten Formen

einander verschieden. Ausserdem nötigten die grossen Schwankungen des Marktes zu einer genauen Beobachtung, dämit die jeweils rationellste Dirigierung vorgenommen werden könnte. Hierzu kamen endlich noch die Erschwerungen des Geschäftsbetriebs, die durch die Eigenart des Objektes, sein Lebewesencharakter und seine geringe Stapelfähigkeit bedingt wurden.

Das alles verursachte eine derartige Spezialisierung der Formen, eine so grosse Vielgestaltigkeit der bei den Verkäufen zu beobachtenden Tatsachen, dass sich nur ein Fachmann, der Berufshändler oder Vermittler darin zurecht finden konnte; für den Laien war es schlechthin unmöglich.

Besonders ein Handelsgebrauch, der im Laufe der Zeit immer schärfer hervortrat, machte den Eigenverkauf des Landwirts am Markt zu einer glatten Unmöglichkeit, das Kreditsystem. Es war aus dem Bedürfnis heraus entstanden, sich am Markt einen Stamm abhängiger Kunden zu erhalten, um so die meist verlustreiche Zurückstellung nicht verkaufter Tiere zu verhindern.[1]) Auch die Genossenschaften konnten sich hierüber nicht ohne weiteres hinwegsetzen, sondern mussten versuchen, sich dem Rahmen des Ganzen anzupassen. Denn alle Gründe, die es damals hatten ratsam erscheinen lassen, diese Tätigkeit dem Händler zu nehmen und in besondere Hände zu legen, waren für sie in noch verschärfterem Mafse wirksam. Sie konnten ebenfalls nicht die Kreditwürdigkeit der Kunden genügend beurteilen, ganz abgesehen davon, dass ihnen ein grosser Teil der Käufer dadurch nicht zugängig war, dass sie den bisherigen Verkäufern, den Kommissionären, finanziell verpflichtet waren. Das Wichtigste aber war, dass es ihnen an den nötigen Kapitalien fehlte. Die einliefernden Landwirte konnten sie selbst unmöglich aufbringen — nach Süskind[2]) gehörte schon 1908 zu dem Eigenverkauf in München $^1/_2$ Million Mark. Endlich kam noch hinzu, dass gerade bei dieser Kreditgewährung die Beamtenwirtschaft verhängnisvoll werden konnte, da die Verfügung über die fremden Gelder leicht von andern Gesichtspunkten als von denen der Wirtschaftlichkeit vorgenommen werden konnte[3]).

Aus all diesen entgegenstehenden Hemmnissen ergaben sich für den Verkauf der Genossenschaften am Markt zwei Forderungen. Sie mussten hier einmal eine Organisation schaffen, die mit den Verhältnissen durchaus vertraut war, und sie mussten zweitens ebenfalls das Delkredere auf andere Schultern abwälzen.

an. Er vollzog sich nach Lebendgewicht (bei Schweinen mit Taraabzug), nach Schlachtgewicht oder frei aus der Hand. Mit gewissen Einschränkungen gehen auch heute noch diese verschiedenen Arten des Verkaufs nebeneinander her.

[1]) Siehe Gerlich, a. a. O. S. 47 und 37.

[2]) Siehe Zahnbrecher und Süskind, a. a. O. S. 92.

[3]) Gerade diese leichtsinnige Handhabung der anvertrauten Gelder scheint das grosse Defizit der Nürnberger Geschäftsstelle von ungefähr 200000 M. verschuldet zu haben, das vor kurzem aufgedeckt wurde. Ein Defizit von 148000 M. war allein dadurch entstanden, dass der Verkäufer zurzeit der Viehnot zu festen Preisen in Hannover Schweine einkaufte und sie in Nürnberg zu Tagespreisen wieder verkaufte.

Die Organisation am Markt hatte folgende Aufgaben zu erfüllen. Sie musste erstens die an den Markt liefernden, zerstreuten Genossenschaften zu einem Ganzen zusammenfassen, um ihren Widerstand zu kräftigen und die Verwertung rationeller zu gestalten, zweitens die Tiere am Marktorte in Empfang nehmen und verpflegen, drittens den Verkauf durch die Kommissionäre überwachen, viertens die Forderung des Marktes hinsichtlich Qualität und Quantität beobachten und endlich fünftens im Notfalle eine Regulierung der zur Verwertung gelangenden Tiere vornehmen.

Die ersten Genossenschaften versuchten, soweit es ging, durch Vermittlung eines Kommissionärs nach Gutdünken an den einzelnen Markt zu verkaufen, wobei zur Kontrolle meist der Geschäftsführer mitfuhr. Die vielen Widerstände der Marktinteressenten nötigten jedoch zu einem engeren Zusammenschluss, und es ist das grosse Verdienst der Zentrale für Viehverwertung[1]) (Viehzentrale) in Berlin, dass sie hier eingriff, nach Überwindung vieler widerstrebender Momente die an die Märkte liefernden Genossenschaften zusammenfasste und für dieses gesammelte Angebot weit günstigere Absatzverhältnisse als es sonst möglich gewesen wäre, erlangte. Einmal am Markt festen Fuss gefasst, hat sie dann in fortwährenden Kämpfen für die Abstellung vieler Missstände Sorge getragen.

Im einzelnen verfuhr die Zentrale so, dass sie an jedem von den Genossenschaften beschickten Markt einen Vertreter bestellte, der die Besorgung der Geschäfte vornahm. Die ganze Leitung und vor allen Dingen auch die Dirigierung der einzelnen Sendungen nach Zahl und Qualität wollte sie selbst vornehmen. Sie dachte sich überhaupt ihre Stellung so, dass sie gleichsam von einer hohen Warte aus in das Getriebe der einzelnen Märkte eingreifen könnte. Zu dem Zweck liess sie sich von allen ihr angeschlossenen Genossenschaften vor der Verladung die Zahl der Tiere mitteilen und nahm auf Grund dieser Angaben die Verteilung an die einzelnen Märkte vor.

Aber sie beachtete dabei nicht, dass diese Zentralisierung und Schematisierung durchaus nicht dem dezentralisierten Charakter des Viehverwertungsprozesses entspricht. Die weitgehenden Unterschiede in den Formen und Forderungen des Verkaufs forderten ein genaues Eingehen auf die einzelnen Märkte, das sich von einer Zentralstelle nicht bewerkstelligen liess.[2]) Auch der mangelhafte Engroscharakter der Ware gestattete nicht, dass man über sie dirigierte, bevor man sie in Augenschein genommen hatte.

So kam es denn vor, dass die Tiere oft an einen Markt beordert wurden, der garnicht ihrer Qualität entsprach. Die Verwertung liess da-

[1]) Sie hatte auch schon deshalb ein grosses Interesse an den Genossenschaften, weil die Mehrzahl der Genossenschaften Preussens ihr neben zahlreichen Grossgrundbesitzern angeschlossen war. 1911 befanden sich unter den 2197 Mitgliedern 178 Genossenschaften.

[2]) „Das Viehverkaufsgeschäft lässt sich nicht zentralisieren, es muss vielmehr eine Dezentralisation stattfinden. Jeder Markt weisst gegenüber dem andern die verschiedensten Anforderungen und Gebräuche auf. Keine zwei Märkte dürfen in gleicher Weise behandelt werden.“ Ocker in der „Deutsche Landwirtschaftliche Genossenschaftspresse“ (15. Juli 1913).

durch zu wünschen übrig. Hierzu kamen noch verschiedene Momente, die diese Zentralisierung der Landwirtschaft überhaupt unsympathisch machte. Zwischen den Genossenschaften und der Zentrale bestand kein rechter Zusammenhang, da man aus Zweckmässigkeitsgründen die Organisation der Genossenschaften den Landwirtschaftskammern in den einzelnen Provinzen überlassen musste. Das wurde noch dadurch verstärkt, dass die ländliche Bevölkerung dieser rein städtischen Organisation von vornherein ein grosses Misstrauen entgegenbrachte. Und gerade hier ist ein weitgehendes Vertrauen, ja eine persönliche Fühlungnahme, unbedingt erforderlich, da der Landwirt nur ungern sein Tier fremden Händen zur Verwertung übergibt.

Allmählich sah man denn auch an massgebender Stelle ein, dass der eingeschlagene Weg nicht zum Ziele führen konnte. Man hatte die individualisierende Tätigkeit des Handels unterschätzt und geglaubt, durch eine blosse Ausschaltung der Personen den komplizierten Betrieb aufrecht erhalten zu können. Das war, wie WYGODZINSKY [1]) ausführt, der alte Fehler der Genossenschaften, und er hatte sich noch überall gerächt.

Hier aber war der Misserfolg auch der Lehrmeister. Es wurden auf Treiben der Landwirtschaftskammern aller Provinzen, die an die grösseren Märkte lieferten, sogenannte Geschäftsstellen eingerichtet, die die bisherigen Aufgaben der Zentrale im engeren Rahmen übernehmen sollten, und die eine Abkehr von der bisherigen Zentralisation bedeuteten.

Aber einen Vorteil hatte die Zentralisation doch gehabt. Sie hatte die Übersicht über das Getriebe der einzelnen Märkte geschaffen und dadurch die Möglichkeit gegeben, bei Ungleichheiten des Auftriebs eine Regulierung vorzunehmen [2]).

[1]) „Der unorganisierte Markt mit seinen tausend Launen und Sonderverlangen erfordert zu seiner Beeinflussung Geschäfts- und Menschenkenntnis in einem Mafse, dass die Heranbildung eines besonderen, dieser Aufgabe sich widmenden Standes, eben der Kaufleute, aus der Natur der Dinge sich durchsetzte. Will die Verkaufsgenossenschaft gedeihen, so muss sie unbedingt zu ihren Leitern Männer mit diesen speziellen Fähigkeiten haben. Der blosse gute Wille des Dilettanten ersetzt die Vertrautheit mit der Handelstechnik keineswegs, und nichts hat sich bei diesen Genossenschaften schwerer gerächt als der unbesonnene Wunsch, den „Händler“ ohne weiteres auszuschalten. Im Gegenteil verlangt eine Absatzgenossenschaft unter sonst gleichen Umständen einen Leiter von noch grösseren Fähigkeiten und stärkerem Willen als ein Einzelgeschäft.“ („Das Genossenschaftswesen in Deutschland“, S. 247.)

[2]) Dieser Vorteil der Zentralisation war auch bei der Zentrale in zwei besonders bemerkenswerten Fällen hervorgetreten. Einmal im Herbst 1902 in Posen, als anlässlich der Kaisermanöver die dortigen Händler erklärten, es könne hierfür nicht genügend Vieh beschafft werden. Die Zentrale setzte sich daraufhin mit der Geschäftsstelle in Hamburg in Verbindung und diese sandte aus Schleswig-Holstein einige Transporte Schweine ab, die dem Übel steuerten. Der zweite Fall ereignete sich 1905 in Oberschlesien, wo ebenfalls die Hamburger Stelle tatkräftig einsprang. Damals erreichte die Fleischnot hier eine solche Höhe, dass der Landwirtschaftsminister im Juli eine Ministerialkonferenz nach Oppeln herief, um an Ort und Stelle Massnahmen zur Linderung zu beraten, event. die Grenzen gegen Russland zu öffnen. Da konnte der damalige Vorsitzende der Landwirtschaftskammer diesen Schritt durch das Angebot der Zentrale, Oberschlesien mit genügend Vieh zu versorgen, verhindern.

Das suchten die Geschäftsstellen dadurch zu erreichen, dass sie unter sich übereinkamen, sich bei der Regulierung nach Möglichkeit zu unterstützen. Und die Erfahrung hat gezeigt, dass ein solcher Ausgleich im engeren Rahmen,[1]) z. B. für die westlichen Märkte, völlig genügt. In der geplanten Interessengemeinschaft der grossen Geschäftsstellen des Westens, von der weiter unten noch die Rede sein wird, erhält diese Ausgleichsmöglichkeit dann noch eine festere Grundlage.

In den östlichen Provinzen liegt die Sache anders. Hier werden wegen der mangelnden Absatzgelegenheit und der engen wirtschaftlichen Beziehungen zu Berlin und zu der Zentrale — fast alle Genossenschaften liefern nach Berlin — die Genossenschaften auch weiterhin ihren Absatz durch die Zentrale regulieren lassen.

Bayern hingegen hat ebenfalls durch eine Reihe von Geschäftsstellen der Forderung der Dezentralisation Rechnung getragen.

Auch an den neugegründeten Geschäftsstellen ist die Zentrale beteiligt. In Frankfurt und Hannover hat sie ihre Verwaltung übernommen. An den übrigen ist sie als Gesellschafter finanziell interessiert und man hat ihr sogar, da ohne ihre Mitwirkung die ihr angeschlossenen Genossenschaften sich an der Geschäftsstelle nicht beteiligt hätten, eine Umsatzprämie zusichern müssen.

Die zweite Forderung nach einer Abwälzung des Delkredere liess sich verhältnismässig leicht erfüllen. Man brauchte nur wie die Händler zu versuchen, Kommissionäre für den Verkauf zu gewinnen. Und wenn sich diese auch anfangs hiergegen sträubten, so war ihre Bereitwilligkeit doch nur eine Frage der Zeit. Als die verschiedenen Genossenschaften am Markt zu einem Ganzen zusammengefasst worden waren, da erklärten sich die Kommissionäre gerne zur Übernahme dieser grossen Lieferungen bereit. Es gelang sogar der Zentrale in den Verträgen mit den Kommissionären die Provision für den Schweineverkauf von $1^1/_2$ % des Umsatzes auf 1 %[2]) herabzudrücken,[3]) eine Ermässigung, die den grossen Lieferanten, die keinen Kredit beanspruchen, regelmässig gewährt wird.[4])

Aber wenn auch die Übertragung des Verkaufs für die am Markt auftretenden Genossenschaften eine selbstverständliche Notwendigkeit gewesen war, so stiegen ihnen doch im Laufe der Zeit Bedenken hiergegen

[1]) Auch HABERNOLL im 15. Jahresbericht der Landwirtschaftlichen Winterschule zu Krefeld hat 1908 bereits die Schaffung von Landeszentralen, z. B. im Ruhrgebiet und im oberschlesischen Industriebezirk gefordert, die eine rationelle Regulierung der genossenschaftlichen Auftriebe bezwecken sollen.

[2]) An den Westdeutschen Märkten, wo eine feste Summe in Anrechnung gebracht wird, ermässigte sich die Gebühr von 1,50 auf 1,25 Mark.

[3]) Die rechnerische Erklärung hierfür ist einfach. An einer Genossenschaft, die jährlich für 30000 Mark Schweine versendet, verdient der Kommissionär 4500 Mark. Bei 200000 Mark Umsatz verdient er 30000 Mark. Er kann sich daher bei letzterer Genossenschaft mit einem Provisionssatz von 1 % begnügen, dann verdient er immer noch 20000 Mark. Bei ersterer hätte er dann nur 3000 Mark zu beanspruchen.

[4]) Siehe GERLICH, a. a. O. S. 35.

auf, denn einmal unterstützten sie ein System, das sie ständig in ihrer Stellung am Markt bedrohte, und weiterhin glaubten sie auch, mittlerweile selbst die Bedingungen erfüllen zu können, die die Selbstübernahme des Delkredere und damit die Ersparung grosser Unkosten ermöglichte.

Beide Bedenken hatten manche Berechtigung für sich.

Wir hatten gesehen, dass in den Kommissionären am Viehmarkt schon von vornherein der gefährliche Keim einer Verquickung von reinen Handels- mit Finanzgeschäften gegeben war. Als Geldgeber nach beiden Seiten hin hatten sie sich bald eine starke Position zu schaffen gewusst und beherrschten mit ihrem Einfluss im grossen und ganzen den gesamten Markt. Hierunter hatten natürlich auch die Genossenschaften zu leiden, und sie empfanden das um so drückender, als es auch ihr naturgemässes Streben sein musste, selbst am Markt eine möglichst gefestigte und unabhängige Stellung zu erringen.

Die Provisionssätze weiterhin konnten eigentlich mit Rücksicht auf das grosse Risiko nicht zu hoch genannt werden, aber bei den grossen Umsätzen der Kommissionäre — in Berlin durchschnittlich 40000 Stück — ergab die Summierung der Beträge oft grosse Gewinne, die den Genossenschaften ein Stachel zu weiterem Vorgehen sein mussten.

Holtmeier-Schomberg[1]) berichtet nämlich, dass die Kölnische Zeitung auf Grund der Angaben des vom dortigen Schlachthofdirektor herausgegebenen Verkehrsbuches über den Kölner Schlacht- und Viehhof für 15 Kommissionäre einen Jahresgewinn von zusammen 600000 M. berechnet hat; das ist für jeden 40000 M. Die Gegenangaben der Kommissionäre, die im Durchschnitt nur 13000 M. heraus rechneten, wiesen nach Holtmeier-Schomberg einige Unrichtigkeiten auf.

Nach Gerlich[2]) verkauften die Kommissionäre am Berliner Schweinemarkt im Rechnungsjahr 1909/10 1290948 Schweine, die bei einem durchschnittlichen Gewicht von 106,3 *kg* und einem geschätzten Durchschnittswert von 114 Mark pro Stück einen Gesamtwert von 147 Millionen Mark darstellten. Die Provision der Kommissionäre betrug demnach 2 Millionen Mark. Das macht für jeden der 33 66000 Mark. Gerlich berechnet daraus eine Verzinsung von 30—40 % bei einem Umschlag von höchstens 25 Mal im Jahr.

Die Unkosten, die hiergegen in Betracht kämen, werden hauptsächlich durch die Gehälter der Angestellten und der Treiber absorbiert. Hier gerade liesse sich bei der genossenschaftlichen Verwertung vieles ersparen, da die Treiber oft ein Monopol am Markt besitzen und ganz ungewöhnlich hohe Löhne beziehen,[3]) so dass in Berliner Fleischerkreisen, wie Gerlich

[1]) a. a. O. S. 26.

[2]) a. a. O. S. 35.

[3]) Die Obertreiber der Kommissionäre sind nicht fest angestellt, sondern selbständige Gewerbetreibende, die die Tiere in Empfang nehmen, auf den Markt treiben usw. Sie kommen auch für jeden Schaden auf. Nach gut informierter Quelle beziehen sie wöchentlich ein geschätztes Einkommen von 300—700 Mark, wovon sie wiederum 6—8 Gehilfen unterhalten.

erzählt, die Redensart „Schweinetreiber mit Ministergehalt" sprichwörtlich geworden ist.

Andererseits spricht gegen die Übernahme des Delkredere durch die Genossenschaften die Tatsache, dass die Verluste der Kommissionäre infolge Zahlungseinstellungen ihrer Kunden oft sehr gross sind.[1])

Mit dem Erstarken der Genossenschaften wurde ihr Wunsch, eine Änderung des ganzen Verkaufssystem durchzuführen immer mächtiger. Ihnen kam dabei zur Hilfe, dass die andern Momente, die gegen die Selbstübernahme sprachen, im Laufe der Zeit an Schärfe verloren. Die Genossenschaften gewannen einen besseren Überblick über die Verhältnisse des Viehmarktes und konnten sich selbst Leute heranziehen, die den Geschäftsbetrieb beherrschten. Ein Punkt aber machte auch jetzt noch grosse Schwierigkeiten, die Kapitalbeschaffung, denn es war auch weiterhin undenkbar, dass die Genossenschaften sie selbst durchführen konnten. Da schien eine Lösung dadurch gegeben, dass die Zentrale für Viehverwertung in Berlin sich hierzu bereit erklärte. Sie übernahm das Delkredere in Hannover und Frankfurt a. M.; in Hannover insbesondere deshalb, weil hier nach den Berichten der hannoverschen Organisationen die Genossenschaftstiere von den Kommissionären nachweislich schlechter verwertet wurden als die der Händler; in Frankfurt deshalb, weil hier das Kommissionssystem noch unbekannt ist und die Einsender selbst das Delkredere übernehmen.

Aber man hatte mit dieser vollständigen Ausschaltung doch wohl die Hindernisse überschätzt. Die Erfahrungen, die hiermit gemacht wurden, lassen eine Verallgemeinerung der Schritte nicht ratsam erscheinen.

In den neuerdings einsetzenden Verhandlungen der grossen Geschäftsstellen Westdeutschlands, die auf eine Interessengemeinschaft mit ähnlicher Zwecksetzung hinziehlen,[2]) soll denn auch ein Mittelweg eingeschlagen werden. Von den Landesverbänden der Provinzen, so in Hannover-Oldenburg von der Zentralgenossenschaft in Hannover, in der Rheinprovinz vom rheinischen Bauernverein in Köln, wird mit Hilfe der Genossenschaften ein Fonds bis zur Höhe von 300000 M.[3]) angesammelt. Dieser wird geeigneten Kommissionären gegen Stellung einer Kaution zur Verfügung gestellt. Sie übernehmen damit das Delkredere, das nach Lage der Dinge vom Verkauf nicht getrennt werden darf, und ziehen im Auftrage der Geschäftsstelle die Gelder ein. Der Eingang der Verkaufserlöse ist somit in doppelter Weise gesichert, einmal durch die Aussenstände und zweitens durch die Bürgschaft der Kommissäre. Diese selbst haben damit aufgehört, Bankiers zu sein und sind auf ihre ursprüngliche Tätigkeit als Vermittler zurückgedrängt.

[1]) Gerlich berichtet dann weiter, dass in letzter Zeit (1910 oder 1911) vier Engrosschlächtereien ihren Betrieb einstellten, wobei Forderungen von mehreren Hunderttausenden ausfielen, die den Kommissionären verloren gingen.

[2]) Nach neuerlichen Mitteilungen wird die Interessengemeinschaft allerdings vorläufig ihre Tätigkeit noch nicht aufnehmen.

[3]) Anfang Oktober 1913 waren bereits 100000 Mark gesammelt.

V. Kapitel.

Die Vorteile der genossenschaftlichen Viehverwertung.

Die Vorteile, die die Eigenverwertung des Viehes durch die Viehverwertungsgenossenschaften mit sich brachte, sind privatwirtschaftlicher und volkswirtschaftlicher Natur.[1])

Privatwirtschaftliche Vorteile.

Für den Landwirt bestehen sie einmal in dem Schutz gegen die Übergriffe des Händlers und zweitens in der Erzielnng eines reellen Marktpreises.

Für die Beseitigung der Schäden, die die Produzenten durch den Handel erlitten, sorgte in den meisten Fällen schon die blosse Anwesenheit der Genossenschaft.

Die Produzenten erhielten nunmehr durch die Zusammenkünfte bei den Abnahmen und Versammlungen einen festen Zusammenhalt, der ihnen durch die Natur ihrer Produktion nicht gegeben war. Sie gewannen hierdurch die nötige Widerstandskraft und auch die Erfahrung, um den Händlern im Notfalle entgegenzutreten. Sie blieben ferner wirtschaftlich selbständig und brauchten nicht mehr mit Verlust andere Waren vom Händler zu kaufen, zumal auch die Genossenschaft bereitwillig Kredit oder Vorschuss gab. Weiterhin blieben sie auch vor Verlusten, die ihnen durch das Stehenbleiben überreifer Tiere entstanden, geschützt, da sie einen Anspruch darauf hatten, bei den wöchentlichen Verladungen ihre Tiere mitverwerten zu dürfen. Eine ganz besondere Bedeutung aber gewannen die Genossenschaften beim Ausbruch von Seuchen. Es unterliegt zunächst keinem Zweifel, dass die von Hof zu Hof wandernden Händler und Unterhändler mit ihrer der Reinigung nur selten unterworfenen Kleidern, ihren vor Schmutz starrenden Stricken, Blenden und Treibstöcken viel zur Verbreitung der Seuchen beigetragen haben. Das wurde bei der genossenschaftlichen Verwertung dadurch unmöglich gemacht, dass die Händler nicht mehr die Ställe betraten. Auch die Verwertung in solchen Zeiten wurde wesentlich besser, da der Händler die Notlage der Landwirte nach Möglichkeit ausgenutzt hatte. So wird aus Hannover berichtet, dass die Händler bei einer solchen Gelegenheit die Schweine zu 30—40 M. aufkauften, während in der nächsten Genossenschaft, die in wenigen Tagen 800 sortierte Schweine verschickte, die erzielten Preise 10—12 M. pro 100 Pfd. höher waren.

Der zweite Vorteil, der den Landwirten die genossenschaftliche Verwertung brachte, war die Erzielung der richtigen Marktpreise, die in den meisten Fällen gegen früher eine Erhöhung erfuhren.

[1]) Diese scharfe Unterscheidung gibt nicht ganz genau den Unterschied zwischen beiden an. Die Vorteile, die der Produktion zugute kommen, nutzen in diesem Falle, da es sich, wie schon ausgeführt wurde, um ein unentbehrliches Nahrungsmittel handelt indirekt dem Konsum in hohem Maße.

Wir hatten bei der Untersuchung über die Höhe des Händlergewinns das Fazit ziehen müssen, dass ihre genaue Erfassung unmöglich sei. Schätzungen und anderweitige Angaben hatten uns allerdings den Schluss ziehen lassen, dass der Gewinn verhältnismässig hoch sei. Das ging vor allen Dingen auch daraus hervor, dass die Händler überall wo eine Genossenschaft auftauchte, mit ihren Angeboten um zwei bis drei Mark stiegen. So berichtet Ocker[1]) in einem Rückblick auf das Jahr 1908: „Die Mehrzahl der Genossenschaften stellt fest, dass durch ihre Tätigkeit eine Hebung der lokalen Viehpreise erreicht und manche Unreellitäten im Viehhandel beseitigt seien. So berichtet z. B. Wettrup, dass zu der Zeit, als die Genossenschaft noch mässig absetzte, dass Fettvieh pro Zentner zwei bis vier Mark teurer war als an andern Orten, in denen keine Genossenschaften bestanden. Barwinkel teilt mit, dass das Fettvieh im allgemeinen um zwei Mark pro Zentner gestiegen sei. Ähnlich sprechen sich auch die andern Genossenschaften aus.“

Dass demnach[2]) die Verwertung durch die Genossenschaft dem Landwirt finanzielle Vorteile bringt — natürlich können Schwankungen des Marktes gelegentlich auch das Gegenteil bewirken — ist demnach als sicher hinzustellen. Von Interesse ist nur die Frage, wie diese Preiserhöhung zustande kommt. Das kann dadurch geschehen, dass entweder die Gestehungskosten im Versorgungsprozess bei der genossenschaftlichen Verwertung niedriger sind oder dass der Gewinn des Händlers hier in Fortfall kommt. Ist das eine nicht der Fall, so ist das andere mit Bestimmtheit anzunehmen.

Was die Gestehungskosten anlangt, so werden sie im grossen und ganzen bei Händlern und Genossenschaften dieselben sein. Der hauptsäch-

[1]) An Hand der Genossenschaftsberichte in der „Deutsche Landwirtschaftliche Genossenschaftspresse“ (15. März 1910).

[2]) Diese Beispiele lassen sich beliebig vermehren.

Aus Bayern wird berichtet: „Wenn man die Preise berücksichtigt, die vor der (genossenschaftlichen) Organisation im Bezirk (Marktoberdorf) von dem Unterhändler bezahlt worden sind, so darf man ohne Übertreibung (bei Kälbern) einen Mehrerlös . . . durchschnittlich von 9 Mark annehmen, was bei einer genossenschaftlichen Lieferung von 8010 Kälbern einen Mehrerlös von 72000 Mark für die 16 angeschlossenen Ortsvereine bedeutet.“ Zitiert bei Oppersdorff, a. a. O. S. 106.

Aus Ostpreussen berichtet die Genossenschaft für den Kreis Allenstein, dass sie 1912 durchschnittlich zwei bis vier Mark über die dort gezahlten Preise erzielt habe. Und die Genossenschaft Stolp hat für 1912 trotz höherer Verkaufspreise noch einen Gewinn von 40000 Mark buchen können.

Auch ein Beispiel, das den Verkauf eines einzeln eingesandten Tieres durch die Zentrale betrifft, sei mitgeteilt. „Ein Zuchtbulle des hiesigen Zuchtstiervereins sollte zum Schlachten verkauft werden. Kein Händler bot mehr als 500 Mark für denselben. Damit nicht zufrieden, schickten wir den Bullen an die Zentrale für Viehverwertung nach Berlin. Nach Abzug der Unkosten (Fracht, Spesen usw.) verblieb noch ein Nettopreis von 583,50 Mark. Zu bemerken ist noch dazu, dass sich für den Händler der Transport bedeutend billiger stellt, weil derselbe mehr Vieh zu gleicher Zeit verladet und etwa pro Stück bis Berlin nur $^1/_8$ von dem bezahlt, was wir entrichten mussten.“ (Aus der „Denkschrift des Deutschen Landwirtschaftsrates“ 1905.)

liche Unterschied zwischen beiden Geschäftsformen besteht in der bürokratischen Verwaltung der Genossenschaften und der privatwirtschaftlichen der Händler. Die erstere stellt sich naturgemäss teurer, aber die ganze Organisation ist denkbar einfach. In der Hauptsache führt der Geschäftsführer allein die Geschäfte. Die geringen Mehrkosten, die der Genossenschaft dnrch die Teilnahme der Vorstandsmitglieder bei der Abnahme entstehen, werden mehr als reichlich durch die Ersparung des Aufkäufers aufgewogen,[1]) da die Genossen die Tiere selbst zur Abnahmestelle bringen. Die übrigen Gestehungskosten Fracht, Fütterung, Arbeitsgelder usw. sind in der Hauptsache gleich. Auch die Raumausnutzung stellt keine Besonderheit des genossenschaftlichen Betriebes dar, da auch die Händler durch Zusammenladen sich diesen Vorteil zu sichern wissen. Endlich sind auch die Verluste auf dem Transport und durch Beanstandung in keinem Falle höher anzusetzen. Hierbei macht es faktisch keinen Unterschied, ob die Versicherungsgebühr eingezogen wird, wie bei den Genossenschaften, oder ob der Händler das Risiko ohne Gegensicherung auf sich nimmt.[2]) Gegenüber den kleineren Händlern kann die Genossenschaft sogar noch die Ersparnis buchen, die ihr durch die geringere Verkaufsprovision der Kommissionäre entsteht.

Im grossen und ganzen ergibt sich demnach, dass die Unkosten des genossenschaftlichen Viehvertriebs sich ungefähr auf gleicher Höhe mit denen des freien Handels halten. Das ist an und für sich auch garnicht zu verwundern; denn eine Unkostenersparung durch den Grossbetrieb kommt hier, wo eine Anwendung von Maschinen nicht möglich ist, sondern wo man auf die wenig rationalisierbaren menschlichen Arbeitskräfte angewiesen ist, nicht in Frage.

Wir werden demnach auch hier wiederum[3]) zu dem Schluss gedrängt, dass es der Gewinn des Händlers[4]) sein muss, der die Erhöhung der Genossenschaftspreise gegenüber den Händlerpreisen erklärt.

Die Betrachtung zeigte uns also, dass es eine ganze Reihe von privatwirtschaftlichen Vorteilen sind, die dem Viehproduzenten durch die genossenschaftliche Verwertung gesichert erscheinen. Allerdings muss hier die Einschränkung gemacht werden, dass sie noch nicht in jedem Falle deutlich zutage getreten sind. Aber dass sie vorhanden sind, wird schon zur Genüge durch die Existenz und die stetige Entwicklung der Genossenschaften bewiesen. Denn der im allgemeinen nicht sehr hohe Bildungs-

[1]) Das ist jedoch bei den Genossenschaften mit festem Ankauf, denen durch die Einrichtung der Taxkommission grössere Unkosten entstehen, nicht der Fall.

[2]) Siehe ALMS, a. a. O. S. 87.

[3]) Siehe auch S. 12.

[4]) Das geht auch aus folgenden Ausführungen der Landwirtschaftskammer Hannover hervor. In der 1906 von ihr veranstalteten Erhebung über die Fleischversorgung „haben die Viehverwertungsgenossenschaften, entgegen den Mitteilungen, welche die Landwirte machen mussten, übereinstimmend zum Ausdruck gebracht, dass sie die höheren Preise, welche damals auf den Schlachtviehmärkten notiert wurden, tatsächlich auch erzielt haben". („Hannoversche Land- und Forstwirtschaftliche Zeitung„ 1908, Nr. 14.

grad der landwirtschaftlichen Bevölkerung, ihre Unsicherheit und Ungeschicklichkeit in geschäftlichen Dingen sowie ihr Misstrauen gegegenüber allen Neuerungen veranlasst sie, nur auf die greifbar naheliegenden, insbesondere materiellen Vorteile einzugehen.

Volkswirtschaftliche Vorteile.

Anders aber ist die Sache bei den Vorteilen volkswirtschaftlicher Natur. Sie lagen meist ausserhalb des Bereiches der genossenschaftlichen Betrachtung. Ihnen wurde daher zuerst weit weniger Beachtung geschenkt. Und insbesondere dort, wo sie sich nicht von selbst einstellten, sondern wo sie einer sorgsamen Pflege bedurften, hat ihre Entwicklung erst spät eingesetzt.

Sie liegen einmal auf dem Gebiete der Produktion und ferner der Distribution.

Bevor wir in eine nähere Erörterung eintreten, ist es zunächst nötig einer Anschauung entgegenzutreten, die verschiedentlich anlässig der letzten Fleischteuerung aufgestellt wurde,[1]) dass nämlich die Genossenschaften auf Grund der gezahlten Mehrpreise eine Verbilligung des Fleisches bewirken würden.

Bei den beliebig vermehrbaren Gütern wird eine Verbilligung der Fabrikation oder — was in diesem Falle dasselbe ist, — eine Erhöhung der vom Handel gezahlten Preise schon nach kurzer Zeit durch eine erhöhte Produktion auch zur Herabsetzung der Preise führen. Bei der landwirtschaftlichen Produktion, insbesondere auch bei der Viehzucht, wird wegen der länger dauerden Reproduktion dieser Ausgleich eine längere Zeit beanspruchen.

Der Vorteil einer Verbesserung der Produktionsbedingungen fliesst daher zunächst ganz den Produzenten zu, und erst die Vermehrung des Angebots, die der erhöhte Anreiz zur Produktion nunmehr zur Folge haben wird, kann eine Verbilligung der Preise bewirken.

Damit ist natürlich nicht gesagt, dass sich eine Verbilligung nicht auch schon vorher durchsetzen liesse. Aber sie setzt in diesem Falle ein ziehlbewustes Wollen voraus. Und selbst dann ist der Erfolg meist nur gering, so auch bei den Genossenschaften. Da ihr Auftrieb heute noch nicht im Stande ist, das Verhältnis des Gesamtangebots zur der -nachfrage zu beeinflussen, so würde eine Ermässigung der Preise nur den wenigen Käufern zugute kommen, denen es gelänge, sich rechtzeitig in den Besitz der billigen Tiere zu setzen. Aber selbst, wenn die Genossenschaften einen Anteil in Händen hätten, der eine nachdrückliche Beeinflussung der

[1]) Die „Erläuternden Bemerkungen zum Gesetzentwurf betr. die Förderung der Viehzucht und Viehverwertung" in Österreich führen unter anderem aus: . . . . „und könnten überdies . . . . durch entsprechende organisatorische Massnahmen die Gestehungskosten der Viehproduktion herabgesetzt werden, so würden die für die Landwirte auskömmlichen Viehpreise Fleischpreise im Gefolge haben, welche für die Konsumenten nicht nur erschwinglich wären, sondern voraussichtlich sogar eine bedeutungsvolle Hebung des Fleischkonsums der ärmeren . . . . Bevölkerung . . . . erzeugen".

Preise gestattete,[1]) so wäre es immerhin noch sehr fraglich, ob sie ohne zwingenden Grund sich dieses zugkräftigen Agitationsmittels entschlagen würde.[2])

Bedeutet demnach das Eindringen der genossenschaftlichen Viehverwertung in den Fleischversorgungsprozess auch weder jetzt noch in absehbarer Zukunft eine direkte Verbilligung dieses wichtigen Nahrungsmittels, so sind doch die sonstigen Vorteile, die der Allgemeinheit aus dem Wirken der Genossenschaften, insbesondere auf dem Gebiete der Produktion und der Distribution entstehen, von nicht zu unterschätzender Tragweite.

Zwei Eigenarten der genossenschaftlichen Viehverwertung waren es, die die Produktion[3]) in hohem Maße beeinflussten, die Bezahlung nach Qualität und die Zusammenfassung der dezentralisierten Produktionsstätten.

Wir hatten bereits gesehen, dass zwischen der Preisbewertung im Stalle und der des Marktes grosse Unterschiede bestanden. Wenn auf dem Markt nach amtlich festgelegten Qualitäten bezahlt wurde, ging der Verkauf im Stall meist nach Durchschnittspreisen vor sich. Wir hatten ferner auch gesehen, dass infolge dieser unterschiedlichen Bewertung jeder Fortschritt in der Produktion, soweit es sich um die Erfüllung der Marktforderungen handelte, gehemmt wurde.

Das sollte nun anders werden. Die Genossenschaften zahlten nach Qualitäten. Beim festen Ankauf legte man den Kaufpreisen die Klassifizierung der Marktnotierungen unter und beim kommissionsweisen Verkauf liess man sogar den Markt selbst das Urteil fällen. Das musste denn auch die Produktion veranlassen, die den Marktforderungen entsprechenden, höchstbewerteten Qualitäten zu produzieren.

Dieser erzieherische Vorzug war für die Hebung der Produktion von allergrösster Bedeutung. Und es war umso eigenartiger, dass er in der Natur der genossenschaftlichen Verwertung lag und deshalb sich in jedem Falle bemerkbar machen musste. Ein Eingreifen von aussen war dazu nicht nötig, konnte aber in der Form geeigneter Ratschläge und praktischer Hinweise die natürliche Tendenz unterstützen. Und das war durch die Zentralisation der Viehproduzenten in den Genossenschaften ermöglicht worden. Früher produzierte der Landwirt, von jeder Beeinflussung abgeschnitten, nach seinem Gutdünken. Jetzt aber kam er in den Versamm-

[1]) Dass sie diesen Anteil erreichen wird, ist durchaus nicht ganz unwahrscheinlich. Es wäre hierzu ungefähr 50 % des Auftriebs erforderlich, und eine Reihe von Geschäftsstellen haben jetzt bereits 25 % in Händen. Am Münchener Kälbermarkt bestimmt die dortige Verkaufsstelle mit oft 60 % des Angebots auch faktisch schon die Preise.

[2]) Auch die eigentlichen Führer der Bewegung stellen eine solche Ermässigung als gänzlich unwahrscheinlich hin. Siehe auch Zahnbrecher & Süskind, a. a. O. S. 98.

[3]) Es sei vorausgeschickt, dass es sich auch hier in den meisten Fällen noch nicht um Erscheinungen handelt, die nach allen Seiten hin greifbar wären. Die kurze Zeit des Bestehens der Genossenschaften in Deutschland konnten noch keinen ziffernmässigen Einfluss auf die Produktion ausgeübt haben. Es handelt sich vielmehr im folgenden nur um Darstellung von Tendenzen, die in der einen oder anderen Richtung verlaufen.

lungen der Genossenschaft mit Leuten gleichen Interesses zusammen, hörte den Anweisungen der Genossenschaftsleiter zu, und da die Bewertung des Marktes die nötige Resonnanz hierfür gab, so war auch eine Gewähr geboten, dass die Ratschläge für die Produktion beachtet wurden. Andererseits aber musste die Genossenschaft ebenso dringend auf eine Aufklärung bedacht sein, weil, wie schon hervorgehoben wurde, sie selbst — im Gegensatz zu den Händlern — an einer Hebung der Viehproduktion in ihren Bezirken in hohem Maße interessiert war.

Die Zentralisierung wirkte sodann noch in anderer Weise auf die Produktion ein. Während früher der Landwirt die Tiere seines Nachbarn kaum zu sehen bekam, wurde das jetzt anders. Die Genossen kamen bei der Abnahme zusammen, und die Tiere eines jeden wurden hierbei einer eingehenden Kritik unterzogen. So kam es soweit, dass einer sich vor dem andern genierte, schechte Tiere zur Wage zu bringen. Die beim Bauern ausgeprägte Eifersucht gegen den Nachbarn tat das übrige und wirkte als Stachel, es dem andern gleich zu tun.

Aus allen diesen Gründen musste die Produktion in hohem Maße beeinflusst werden. Zwar sind die Erscheinungen hier bei uns noch nicht so deutlich zutage getreten wie in Dänemark, wo, wie Hollmann gezeigt hat,[1]) als Folge der genossenschaftlichen Verwertung in kurzer Zeit ein exportfähiges, einheitliches Schwein herangezüchtet wurde. Immerhin hat sich die Beeinflussung auch in Deutschland bemerkbar gemacht. Sie erstreckt sich auf die Vermehrung der Produktion, auf eine Verbesserung der Qualität überhaupt und auf eine einheitlichere Produktion.

Besonders schwierig ist die Feststellung einer Vergrösserung der Produktion, da hier auch andere Ursachen mitwirken können. Und doch steht es sicherlich mit der Ausbreitung der genossenschaftlichen Viehverwertung in ursächlichem Zusammenhang, dass in der Provinz Hannnver, in der mehr als die Hälfte des Gesamtumsatzes in Preussen genossenschaftlich verwertet wird, die Schweineproduktion seit 1883 um 366 %, im übrigen Deutschland um 143 % gestiegen ist.

Von einer Verbesserung der Produktion berichtet dann der Geschäftsführer des Rheinischen Bauernvereins. Die an den Kölner Markt gelieferten

[1]) „Die Entwicklung der dänischen Landwirtschaft unter dem Drucke der internationalen Konkurrenz“ (S. 109 f.): „Als im Jahre 1887 Deutschland sein Vieheinfuhrverbot erliess, drohte den grossen dänischen Exportgenossenschaften der Verlust ihres Hauptabsatzgebietes. Aber die geschulte und genossenschaftlich gebildete dänische Landwirtschaft errichtete mit einer Behändigkeit und Energie, die ihresgleichen sucht, grosse genossenschaftliche Schlächtereien, in denen die Schweine geschlachtet, zerteilt und nach Hamburg transportiert wurden. Sie kamen mit dieser Bildung sogar dem schnellen Privatkapital zuvor. Und als dieses endlich einsetzte, da war es zu spät, denn durch intensive Aufklärung und vor allem durch Bezahlung nach Qualität war es den Genossenschaften gelungen, zunächst einmal die Viehhaltung ganz bedeutend zu vermehren und ferner die grösstmögliche Einheitlichkeit in Zucht, Qualität und Gewicht der abzuliefernden Tiere zu erreichen.“ — Hierbei müssen allerdings auch die wirtschaftlichen Umstände und die höhere genossenschaftliche Einsicht, die sich die dänischen Landwirte auf den Volkshochschulen erworben haben, in Betracht gezogen werden.

Schweine der niederrheinischen Genossenschaften schlugen anfangs nicht ein, weil sie nicht dem Geschmack des dortigen Marktes entsprachen. Die Genossenschaften wurden hierauf aufmerksam, Vorträge wurden gehalten, und es gelang eine Reihe Transporte oldenburgischer Schweine, die der Kölner Marktforderung entsprachen, zur Aufzucht in die betreffenden Gegenden zu bringen, so dass bald, nach den Versicherungen des Geschäftsführers, die niederrheinischen Schweine sehr gesucht waren.

Über die erfolgreiche Ausbildung des Engrocharakters berichtet Ocker[1]): „Manche unserer Genossenschaften besitzen schon in ihrem Marktzeichen[2]) eine dauernde Reklame. Ich erwähne nur die Schweine der Bergener Genossenschaft, welche in jeder Weise rationell gemästet werden und infolgedessen eine vorzüglich ausgeglichene Marktware darstellen; wenn diese Schweine an den Kölner Markt kommen, dann heisst es, wo sind die B-Schweine, und im Nu sind sie vorzüglich verkauft . . . . Am Frankfurter Markt, welcher die feinste Qualität verlangt und die höchsten Preise zahlt, ist das Genossenschaftsvieh eine äusserst begehrte Ware.“[3])

Auch aus Bayern werden ähnliche Erfolge berichtet, trotzdem die genossenschaftliche Viehverwertung hier noch mit zahlreichen Schwierigkeiten zu kämpfen hat. Süskind[4]) schreibt: „Der beste Beweis hierfür (für die Lebensfähigkeit der Genossenschaft) ist der, dass die Qualität des Viehes bei den Geschäftsstellen des Bayerischen Landwirtschaftsrates von Jahr zu Jahr besser wird. Währeud z. B. im Jahre 1906 trotz der hohen Viehpreise der Durchschnittszentnerpreis für Ochsen M. 32,40 betragen hat, ist derselbe im Jahre 1909 auf M. 37,20 gestiegen. Dieses Ergebnis ist auf die Qualitätsverbesserung zurückzuführen.“ Auch Ockkr[5]) stimmt dem zu: „Als besonderer Erfolg der organisatorischen Arbeit in Bayern ist zu verzeichnen, dass die Zufuhren durch die organisierten Anlieferer eine ganz bedeutende Qualitätsverbesserung aufweisen.

Die Versuche jedoch mit Hülfe der genossenschaftlichen Viehverwertung die grossen Schwankungen in der Produktion, deren Bedeutung für die Allgemeinheit durch das Wort „Fleischnot“ illustriert wird, zu mildern, sind noch nicht über das Stadium der Versuche hinausgekommen, ganz abgesehen davon, dass von massgebender Seite jedes Eingreifen überhaupt für zwecklos gehalten wird.

[1]) In der „Hannoversche Land- und Forstwirtschaftliche Zeitung“. Siehe auch seinen Aufsatz 1908, Nr. 5: „Die erzieherische Bedeutung der Viehverwertungsgenossenschaften . . . . macht sich heute schon in den Bezirken dieser Genossenschaften dadurch bemerkbar, dass die Tiere gleichmässiger, gesunder und den Anforderungen des Marktes entsprechender werden, und das ist fürwahr ein nicht zu geringer Erfolg der Viehverwertungsgenossenschaften“.

[2]) Erkennungszeichen bei der kommissionsweisen Verwertung.

[3]) Hierbei darf allerdings nicht übersehen werden, dass gerade in Hannover infolge der seit Jahrzehnten betriebenen intensiven Schweinczucht die Vorbedingungen ganz besonders günstig liegen.

[4]) Zahnbrecher und Süskind, a. a. O. S. 60.

[5]) In einem unveröffentlichen Bericht über eine Erkundigungsreise in Bayern.

Wie weit die Ansicht berechtigt ist, ergibt sich aus einer Betrachtung der Ursachen dieser Erscheinung. Diese sind, abgesehen von den Fällen, wo Seuchen die Produktion dezimierten, in missratenen Futterernten zu sehen.

Da hier die Reproduktion der Ware eine geraume Zeit in Anspruch nimmt, so werden bei einer Verteuerung der Produktionskosten nicht gleich auch die Preise steigen wie bei den beliebig vermehrbaren Gütern. Die Folge ist vielmehr, dass die Produktion eingeschränkt wird und die vorhandenen Bestände auf den Markt geworfen werden, bis sich auf Grund des verringerten Angebots eine Preissteigerung vollzogen hat und die Produktion wieder rentabel geworden ist. Verstärkt wird dieses Moment noch durch zwei andere, erstens dadurch, dass die Hauptviehproduzenten kleine Landwirte sind, die nicht imstande sind, durch Einkauf teuerer Futtermittel die Krisis zu überwinden[1]) und zweitens dadurch, dass die viehzüchtenden Betriebe dezentralisiert sind, und infolgedessen jeder einzelne ohne nähere Kenntnis der Zusammenhänge vorgeht und auf eigne Faust die Produktion einstellt und wieder aufnimmt. Gerade diese Unübersichtlichkeit hat nicht selten zur Folge gehabt, dass sich die Wellenberge der Produktion von selbst überschlugen und die Wellentäler weit tiefer gingen, als zur Wiederaufnahme nötig gewesen wäre.

Aus dem Gesagten geht schon hervor, dass eine Beseitigung dieser Schwankungen äusserst schwierig sein muss, weil organische Einflüsse die Hauptursachen sind. Jeder Versuch, eine Änderung dieses Zustandes herbeizuführen, kann daher nur auf eine Milderung der Schwierigkeiten hinausgehen.

In diesem Rahmen müssten auch die Bestrebungen der Genossenschaft verlaufen. Sie könnten zunächst durch eindringliche Vorstellungen in ihren Versammlungen die Landwirte auf das Unrationelle[2]) ihres Vorgehens aufmerksam machen und sie veranlassen, gerade in ungünstigen Zeiten die Produktion mit allen Kräften weiter zu führen. Darüber hinaus aber könnte es Aufgabe der Genossenschaften sein, hier durch Geldunterstüzungen für Futterankauf oder durch gemeinsamen Bezug von Futtermitteln und endlich durch Aufbewahrung des Überschusses in guten Jahren, z. B. mit Hilfe der Kartoffeltrocknung, einzugreifen.[3])

[1]) Sie stellen infolgedessen gleich beim Beginn der Krisis ihre Produktion ein. Im Jahre 1908 war die Zahl der Schweine gegenüber 1907 auf $1^1/_2$ Mill. zurückgegangen. Die Gehöfte mit Viehbestand hatten sich um 400000 verringert, die der viehhaltenden Haushaltungen dagegen um 650000. Siehe Gerlich, a. a. O. S. 25.

[2]) Abgesehen davon, dass er verkaufte, wenn er nicht einmal die Produktionskosten erhielt, war er auch gezwungen, sich wieder einzudecken, wenn es an Vieh mangelte, und er es infolgedessen teuer bezahlen musste. Nur der erwähnte Umstand in der Viehproduktion, dass die Produktionskosten den Preis der Tiere nicht bestimmen, kann im Verein mit der geringen kaufmännischen Bildung als Erklärung für dieses unrationelle Vorgehen dienen.

[3]) Besonders hierauf werden von landwirtschaftlicher Seite grosse Hoffnungen gesetzt. Sie macht dieses Massenfuttermittel, das im Osten, wo der leichte Sandboden auf ihre Pflanzung hinweist, ausschliesslich zur Verfütterung der Schweine verwandt wird, dauerhaft und transportabel, erleichtert die Vorrathaltung und damit die Emanzipation von den Schwankungen der Futterernte.

In Deutschland sind solche weitgehenden praktischen Massnahmen von genossenschaftlicher Seite, soweit erkennbar, noch nicht getroffen worden. Anders in Österreich. Der durch das Gesetz vom 30. Dezember 1909 der Viehverwertung gewährte Betrag von jährlich 1 Millionen Kronen wurde z. B. 1911 dazu in Anspruch genommen, 6000 Stück junge Rinder aus Böhmen, das unter der Futternot besonders litt, aufzukaufen, dadurch deren Schlachtung zu verhindern und an Züchter in Galizien, wo die Futterernte nicht schlecht war, zu verkaufen.

Es wäre aber falsch, die Möglichkeit eines solchen Vorgehens auch ohne weiteres auf Deutschland zu übertragen. Die Grundlagen für die genossenschaftliche Viehverwertung in beiden Ländern sind ganz verschieden. In Österreich ging die Entwicklung den umgekehrten Weg als in Deutschland. Es bildete sich zunächst eine Spitze der Organisation,[1]) die sich einer weitgehenden Unterstützung des Staates erfreute und die infolgedessen auch den Kreis ihrer Aufgaben von vornherein viel weiter zu ziehen vermochte. In Deutschland dagegen brach sich die Entwicklung von unten herauf durch und zwar ohne jede finanzielle Unterstützung des Staates. Und eben weil diese Organisationen im grossen und ganzen auf sich selbst angewiesen waren, waren sie auch in der Ausdehnung ihrer Geschäfte weit vorsichtiger.

Im allgemeinen hat sich die Beschränkung, die sich die Organisationen der genossenschaftlichen Viehverwertung auferlegt haben, bewährt. Die Verwertung des Viehes ist derart kompliziert und erfordert soviel Umsicht und Sachkenntnis, dass eine umfangreiche Aufnahme anderer Arbeiten, wenigstens im Anfange, nur auf Kosten der eigentlichen Aufgaben geschehen könnte. Damit soll nicht gesagt sein, dass jede weitere Tätigkeit der Genossenschaft zu verwerfen sei. Vor allen Dingen die Beeinflussung der Produktion, soweit sie schon in der Tendenz der genossenschaftlichen Viehverwertung selbst liegt, wäre in jedem Falle wünschenswert, so insbesondere die Vermehrung und Verbesserung der Produktion, die sich aus der Bezahlung nach Qualität ergibt. Es wird eine Frage der Zeit sein, wann die Genossenschaften sich gekräftigt genug fühlen, auch weitergehende Massnahmen, zu denen sie aus der Eigenart der Verhältnisse heraus gedrängt werden, aufzunehmen.

[1]) Die Stadt Wien eröffnete 1905 am dortigen Viehmarkt die „Städtische Übernahmestelle für Vieh und Fleisch". Da dieser rein städtischen Organisation jede Verbindung mit den Landwirten und auch ihr Zutrauen fehlte, so griff der dortige „Allgemeine Verband Landwirtschaftlicher Genossenschaften" ein. Er gründete die „Landwirtschaftliche Viehverwertungsstelle" in Wien, die zu der alten Übernahmestelle in ein Kommissionsverhältnis trat. Im Jahre 1913 vereinigten sich die beiden Stellen mit den schon bestehenden Viehverwertungsgesellschaften in Galizien und der Bukowina sowie mit angesehenen Kreditinstituten usw. zu einer Aktiengesellschaft mit einem Kapital von 1,5 Millionen Mark (erhöhbar auf 3 Millionen). Ihr steht auch hauptsächlich der oben erwähnte staatliche Zuschuss zur Verfügung. Sie nahm daher von vornherein auch die Nutzviehverwertung mit in ihren Aufgabenkreis auf, plant die Errichtung eines Mastviehhofes, betreibt in viel weiterem Umfange die Beleihung von Tieren ihrer Anlieferer. Sie war deshalb auch imstande diesen Austausch zu übernehmen.

Das eigentliche Viehverwertungswesen auf dem Lande ist dagegen noch sehr wenig entwickelt. Die Anlieferung wird notdürftig durch Vertrauensmänner aufrecht erhalten, wenngleich man jetzt energisch an die Errichtung von Genossenschaften denkt. Mitte 1909 waren fünf Genossenschaften vorhanden und zwei in Vorbereitung.

1909 erzielte die landwirtschaftliche Viehverwertungsstelle in Wien einen Umsatz von 3960908,44 Kr.

Noch einen andern Missstand in der Produktion hat die genossenschaftliche Verwertung, insbesondere der kommissionsweise Verkauf, beseitigt, die Überfütterung der zum Verkauf gestellten Tiere. Dadurch, dass das Vieh früher von dem Händler sofort nach dem Verkauf weitab zur Stadt gebracht wurde, war für die Bauern vielfach der Anreiz zu der betrügerischen Manipulation gegeben, das Gewicht der Tiere durch Überfütterung zu erhöhen. Auch die Genossenschaften mit festem Ankauf hatten hierunter sehr zu leiden. Die Folge der Überfütterung war nämlich, dass die Tiere den anstrengenden Transport nicht gut überstanden, vielfach krank wurden, das ihnen am Markt gereichte Futter nicht annahmen und infolgedessen nachher beim Verkauf grosse Gewichtsverluste gegenüber dem Stallgewicht aufwiesen.

Da aber bei der kommissionsweisen Verwertung die Landwirte das Überfüttern in seiner ganzen Schärfe selbst traf, so wurden sie zunächst einmal gezwungen, hiervon abzulassen. Darüber hinaus versuchten sie, den sich beim Transport immerhin ergebenden Gewichtsverlust durch rationelle Fütterung auf ein möglichst niedriges Mafs herabzusetzen. REICHERT[1]) gibt hierfür folgendes Beispiel an. Während der normale Gewichtsverlust zwischen Abnahme- und Marktgewicht 10—12 Pfund beträgt, stellte er aus den Kommissionsbüchern der hannoverschen Genossenschaften fest, dass bei ihren Transporten, selbst nach 10—15 stündiger Fahrt, die Gewichtsverminderung nur 0,12 Pfund ausmachte. Häufig war das Marktgewicht sogar noch höher als das erstere, was nach REICHERT auf die grosse Geschicklichkeit der einzelnen Genossen zurückzuführen ist, den Tieren für den Transport die jeweilig zweckentsprechende Nahrung vorzusetzen, die sie befähigt, die Fahrt gut zu überstehen und das ihnen am Markt gereichte Futter aufzunehmen.[2])

Als Resultat dieser Betrachtung ergibt sich also: Wenn auch die Vorteile, die der Produktion aus dem Wirken der genossenschaftlichen Viehverwertung entstehen, noch nicht überall erfassbar sind, so lässt sich doch jetzt schon sagen, dass sie von der allergrössten Bedeutung für die Viehproduktion zu werden versprechen. Und das hauptsächlich deshalb,

[1]) a. a. O. S. 102.

[2]) REICHERT berechnet dann weiter, welch grosse Ersparnis für die Volkswirtschaft daraus entstände, wenn diese Gewichtsminderung sich für alle zur Schlachtung kommenden Tiere erreichen liesse. Nimmt man nur 8 Pfd. Gewichtsverlust als normal an, also 4 % des Stallgewichts und eine Verringerung auf 2 Pfd. Verlust, so würde sich ein Gewinn von 3 % ergeben. Bei dem heutigen Konsum von 1 Milliarde Pfund heimischen Schweinefleisches würde das eine Vermehrung der Produktion um 30 Millionen Pfund bedeuten, was ungefähr einer Vergrösserung der Schweineproduktion von 180000 Stück entspräche.

weil sie in der Natur der Dinge liegen, sich mit Notwendigkeit von selbst ergeben und daher wirksamer sind als alle Bestrebungen von Zuchtvereinen und selbst als alle Prämiierungen.

Die Vorteile, die der Allgemeinheit durch die Viehverwertungsgenossenschaften entstehen, liegen zweitens auf dem Gebiete der Verteilung. Die organisierte Verwertung wirkt hier vor allen Dingen in der Richtung einer Stabilisierung des Angebotes und damit der Preise.

Wir hatten bereits gesehen, dass als alleiniges preisbildendes Moment im Viehhandel das Verhältnis von Angebot und Nachfrage dient. Dieses Verhältnis ist jedesmal dann bekannt, wenn man die einzelnen Faktoren kennt, aus denen es sich zusammensetzt. Aber diese sind derart vielgestaltig und kompliziert, dass ihre Beherrschung sich als unmöglich erweist. Zwar ist es möglich, aus dem Stand der Ernten und dem Preis der Futtermittel Rückschlüsse auf die Gesamtauftriebe zu machen, aber diese Kalkulation ist doch zu unbestimmt und unsicher, um irgendwie als preisbestimmender Faktor gelten zu können. Es kommen noch eine Unmenge kleiner Faktoren hinzu, die ihren Ursprung in mancherlei psychologischen Momenten und individuellen Dringlichkeitsmotiven sowohl auf Seiten der Produzenten als auch des Handels haben und die in ihrer Gesamtheit erst das Angebot charakterisieren. Das wird dann wiederum dadurch noch komplizierter, dass es sich hier um eine grosse Zahl von viehproduzierenden Betrieben handelt, bei deren Bewirtschaftung durchaus nicht immer rein ökonomische Momente, sondern mancherlei Zufälligkeiten und individuelle Meinungen mitsprechen.

Auch der Handel, dem im Wirtschaftsleben die Aufgabe zufällt, der Nachfrage ein entsprechendes Angebot entgegenzusetzen, hat hier seine Aufgabe nicht durchzuführen vermocht. Er konnte keine sicheren Rückschlüsse über die an jedem Markt zum Verkauf gelangenden Tiere ziehen, und so handelte jeder auf seine eigene Faust. Das hatte dann die Folge, dass sich überall eine grosse Unsicherheit einstellte,[1]) die ihren Ausdruck in den grossen Schwankungen der Zutriebe zum Markt fand. Wenn an einem Markttage der Auftrieb gross war und die Preise sanken, dann übten die Verkäufer auf den nächsten Märkten Vorsicht, trieben nur wenig auf, und die Preise stiegen wieder. Hierdurch war dann wieder ein Anreiz zum grösseren Auftrieb gegeben, und das Spiel begann von neuem. Diese Unruhe, ja Nervosität, spiegelt sich deutlich in den Auftriebsstatistiken der Viehmärkte wieder. Schwankungen von einem Fünftel bis zu einem Viertel des Gesamtauftriebs von einem Markt zum andern sind durchaus nichts Ungewöhnliches.[2])

[1]) Abgesehen natürlich von den Fällen, wo Vereinbarungen der Händler stattfanden. Siehe auch S. 13 ff.

[2]) Siehe auch Fig. 1 auf Seite 82.

Für den Berliner Schweinemarkt brachte am 6. August 1909 die „Deutsche Tageszeitung“ folgende Statistik, die vom 1. Mai bis 24. Juli 1909 reicht. Zur Erklärung sei vorausgeschickt, dass unter normalen Verhältnissen Berlin am Mittwoch- und Samstagmarkt einen Auftrieb von je 12000 Schweinen haben muss, um seinen Bedarf zu decken.

Diese Schwankungen mussten vor allen Dingen ihren Niederschlag in der Preisbildung finden. Zwar bestimmt das Stärkeverhältnis von Angebot und Nachfrage den Preis, aber für seine jeweilige Höhe ist der Faktor ausschlaggebend, der gegenüber dem andern im allgemeinen die grössten Schwankungen aufweist. Ist der eine fast konstant, so bestimmt der andere in jedem einzelnen Falle den Preis. Das tritt besonders auch bei der Preisbildung am Viehmarkt in die Erscheinung. Auf das Angebot wirkt gewiss ebenfalls eine Reihe von Momenten bestimmend ein, so die individuelle Dringlichkeit, die hier ebenso wenig voraus zu bestimmen ist wie beim Angebot,[1]) ferner der Wechsel der Jahreszeiten und endlich die

Es wurden aufgetrieben:	Stück	Gegenüber dem Normalauftrieb von 12 000 minus Stück	plus Stück
1. Mai	10 734	1266	—
5. „	15 941	—	3941
8. „	9 776	2224	—
12. „	14 889	—	2889
15. „	11 762	238	—
19. „	14 372	—	2372
22. „	11 547	453	—
26. „	19 964	—	7964
29. „	8 710	3290	—
2. Juni	11 526	474	—
5. „	10 288	1712	—
9. „	14 862	—	2862
12. „	10 974	1026	—
16. „	13 869	—	1869
19. „	12 081	—	81
23. „	12 003	—	3
26. „	12 737	—	737
30. „	13 080	—	1080
3. Juli	10 103	1897	—
7. „	12 792	—	292
10. „	10 269	1731	—
14. „	15 234	—	3234
17. „	12 561	—	561
21. „	11 813	187	—
24. „	10 211	1789	—

Die Planlosigkeit der Händler, ihr Tasten, Zurückschnellen, um nach kurzer Ruhe wieder vorzukommen — das findet in diesen Zahlen einen prägnanten Ausdruck, weisen sie doch absolute Schwankungen bis zu 11000 Stück auf, 4- bis 5 mal bis zu 5000 usw.

[1]) Auch die vom Minister des Innern 1912 berufene Fleischteuerungskommission hat sich mit der Preisbildung auf dem Viehmarkt befasst. Einem Bericht des „Der Tag“ hierüber (3. Februar 1913) entnehmen wir, dass es nicht gelungen ist, „den innern Zusammenhang für die Preisbildung zu erkennen .... Und so vermochten“, so heisst es zum Schluss, „die eingehenden Debatten und die ausführlichen Situationsberichte als der Weisheit letzten Schluss nur neu zu bekräftigen, dass die Preise sich eben nach Angebot und Nachfrage richten. Es komme immer darauf an, dafür zu sorgen, dass stets ein der Nachfrage entsprechendes Quantum Fleisch auf dem Markt sei.“

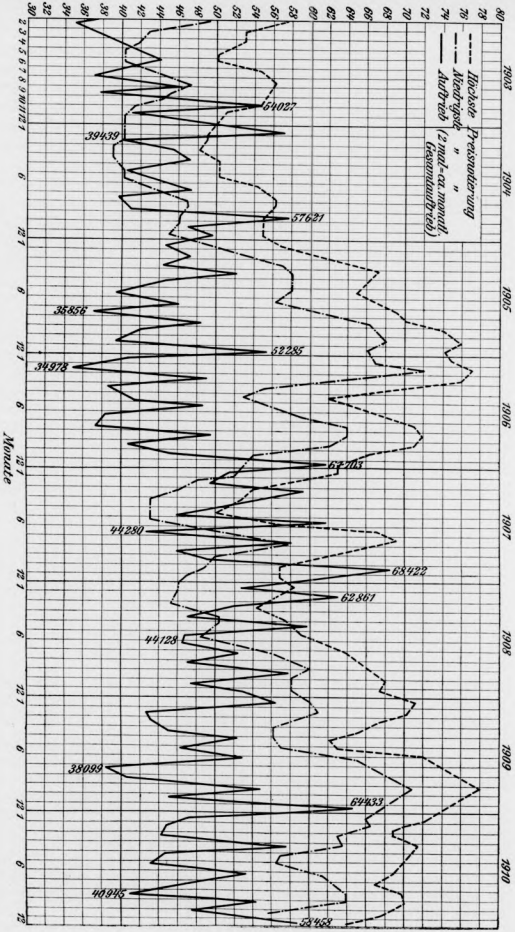

Fig. 1.

Kaufkraft der Bevölkerung. Aber in der Hauptsache bleibt die Nachfrage nach Fleisch doch konstant, und zwar deshalb, weil es sich hier um ein unentbehrliches Nahrungsmittel handelt. Zum mindesten fällt sie ganz gegen die Wirkung zurück, die das Angebot mit seinen grossen Schwankungen auf den Preis ausübt. Das veranschaulicht besonders die in der Fig. 1 enthaltene Tabelle, die der mehrfach erwähnten Arbeit GERLICHS entnommen wurde. Wenn die Preise auch die Zickzackbewegungen der Auftriebe nicht immer mitmachen, so lässt sich doch ihre Rückwirkung fast in jedem Falle deutlich erkennen.

Wir hatten also folgendes gesehen. Die grossen Schwankungen der Viehpreise werden vorzugsweise durch die Unregelmässigkeiten des Auftriebs bedingt. Die Ursachen dieser Erscheinung liegen in der Desorganisation des Angebots, in dem freien Spiel der wirtschaftlichen Kräfte.

Von dieser Unbeständigkeit der Marktlage hatten eigentlich nur die Händler Vorteil. Liegen unsichere Verhältnisse bezüglich der Preisbildung sowieso schon in ihrem Interesse, so kam hier noch der äusserst wichtige Umstand hinzu, dass die Verkaufspreise am Markt auch ihre Einkaufspreise bestimmten. Und wie sie diese eigenartige Gestaltung der Verhältnisse in ihrem Interesse auszunutzen verstanden, wurde schon eingehend erörtert. Den grössten Schaden hiervon hatten, wie weiterhin gezeigt wurde, die Produzenten, ganz abgesehen davon, dass sie sowohl wie auch die Fleischer an gleichbleibenden Preisen für ihre Bewirtschaftung und Geschäftsführung ein grosses Interesse hatten. Der Konsum endlich wurde zwar nicht direkt hiervon getroffen. Die Zwischenglieder fingen die Stösse auf und liessen erst in grösseren Etappen eine Preiserhöhung eintreten. Aber es versteht sich, dass sie sich gegen die ihnen entstehenden Schäden mit einem Aufschlag zu decken suchten, so dass die Kosten doch die Konsumenten zu tragen hatten.

Diese Unausgeglichenheit blieb jedoch nicht auf den einzelnen Markt beschränkt. Bestand hier schon für die Händler keine Möglichkeit, einen regelmässigen Auftrieb herbeizuführen, so war es erklärlich, dass auch die jeweiligen Zutriebe der Märkte untereinander grosse Verschiedenheiten aufwiesen.[1]) Da dieses Missverhältnis sich erst bei Beginn des Marktes — erst dann war ein Überblick über die Zahl der aufgetriebenen Tiere möglich — bemerkbar machte, so konnte höchstens während des Marktes

[1]) Dass es sich hier manchmal um ziemlich grosse Differenzen handelt, geht aus folgender nach den „Vierteljahrshefte zur Statistik des Deutschen Reiches“ (1908, IV, S. 68) berechneten Aufstellung hervor.

Rindvieh- und Schweinepreise in fünf deutschen Städten im Durchschnitt von Januar bis September 1908:

	Schweine vollfl.	Kühe vollfl.	Ochsen vollfl.
Berlin	116,0	136,5	153,1
Frankfurt a. M. . .	127,5	129,0	158,2
Dresden	125,7	135,2	156,5
Leipzig	122,0	145,5	162,9
Mannheim	126,5	134,6	166,9

oder nachher ein Abschub stattfinden, was aber durch die hohen Kosten der Fütterung und Verpflegung sowie durch das Risiko des Transportes stark beschränkt wurde.

Um diese Unsicherheit, die auf dem ganzen Viehmarktwesen lastete, zu beseitigen, wäre eine straffere Zusammenfassung des Auftriebs nötig gewesen, die imstande gewesen wäre, vor Beginn des Marktes die Lage zu überschauen und nötigenfalles Anweisungen zu geben, die Beschickung einzuschränken oder an andere Märkte abzuleiten.

Hierzu ist vor allen Dingen die genossenschaftliche Form der Verwertung geeignet, weil sie einmal infolge ihres hohen Auftriebs leichter die Marktlage überschauen, ferner ohne erhebliche Kosten, ja in ihrem eigenen Interesse, die Genossen zur Zurückhaltung veranlassen kann und weil sie endlich durch ihre Geschäftsstellen über die Verhältnisse an den hauptsächlichsten Märkten unterrichtet ist und nötigenfalls jederzeit ohne weitere Aufwendungen Vieh an einem andern Markt verwerten lassen kann.

Die Genossenschaften hatten jedoch nicht nur die Möglichkeit, hier eine Änderung zu schaffen, sondern sie waren sogar in ihrem eigenen Interesse dazu gezwungen, und zwar aus zwei Gründen.

Für die Händler bildet die Operationsbasis immer nur der einzelne Markt, von dessen Preisgestaltung sein Gewinn abhängt. Seine Politik ist deshalb in der Hauptsache darauf gerichtet, diesen einen Markt zu seinen Gunsten zu beeinflussen, sei es durch zeitweilige Hochhaltung der Preise oder durch Verschleierung der wirklichen Lage. Für die Genossenschaften dagegen oder deren Leitung, die die Verteilung reguliert, kommt von vornherein eine Vielheit von Märkten in Betracht, für die alle eine möglichst gute Verwertung erzielt werden soll. Eine Ausgleichung der Preise ist auch deshalb erforderlich, weil Unterschiede in den Erlösen unter den Genossenschaften Unzufriedenheit erzeugen würden. Die Richtschnur für die genossenschaftliche Verwertung kann also nicht die höchstmögliche Befriedigung des Einzelnen, sondern nur die höchstmögliche Befriedigung der Gesamtheit sein.

Hierzu veranlasste sie noch ein zweiter Grund. Ihre Verwaltung ist bürokratisch und damit schwerfälliger als die des einzelnen Händlers. Sie kann sich daher nur mit Mühe in jedem Augenblick der durch das Auf und Ab der Preise bedingten Marktlage anpassen. Ihr Interesse muss also, im Gegensatz zu dem des Händlers, auf die Erzielung möglichst sicherer Preise hinausgehen.

Von der Möglichkeit einer Ausgleichung wird denn auch an allen Märkten, wo Organisationen für die genossenschaftliche Verwertung, insbesondere wo Geschäftsstellen bestehen, ein weitgehender Gebrauch gemacht.[1]) Gewiss kann ein Auftrieb selbst von einem Viertel des Gesamt-

[1]) In der 35. Plenarversammlung des Deutschen Landwirtschaftsrates wurde als ein Hauptvorteil der Geschäftsstellen hervorgehoben, dass sie auf Grund genauer Kenntnis de Verhältnisse die beteiligten Landwirte über die voraussichtliche Marktlage informieren und veraulassen könnten, ihre Auftriebe zurückzuhalten oder sie zu verstärken.

angebots für die Preisgestaltung nicht ausschlaggebend sein, aber es leuchtet ein, dass ein solcher Anteil, in einer Hand vereinigt, gegenüber der zersplitterten Vielheit der Händler einen wesentlichen Einfluss auszuüben vermag. Ein Mehr oder Weniger von einigen Waggons kann oft ein allzu starkes Anschwellen der Preise oder einen Preissturz verhindern. Nur an einem Markt hat die genossenschaftliche Organisation jetzt bereits einen Anteil von 30—40 % und damit die Preisbestimmung in Händen, am Münchener Kälbermarkt.[1])

Während die hauptsächliche Bedeutung der Genossenschaften für die Regulierung des Auftriebs nach Ort und Zeit mehr in der Zukunft liegt, haben sie jetzt bereits mit ihrer Verteilung nach Qualitäten grosse Erfolge zu erzielen vermocht.

Wie schon wiederholt erwähnt wurde, sind die Anforderungen, die die einzelnen Märkte an die Beschaffenheit der Tiere stellen, durchaus nicht gleich, und zwar werden die Unterschiede vornehmlich durch zwei Momente bedingt, durch die verschiedenen Anforderungen bezüglich der Weiterverwertung der Tiere und durch den unterschiedlichen Geschmack des kaufenden Publikums. Hamburg z. B., das infolge seiner Lage als Schlüssel zur viehreichen Provinz Schleswig-Holstein zum Exportmarkt bestimmt ist, verlangt eine möglichst ausgeglichene und doch billige Ware, da sich sonst ein Versand an andere Märkte nicht lohnen würde. Osnabrück ferner zahlt als Sitz grosser Wurstfabriken für fette Ware, Säue und dergleichen, die anderswo oft überhaupt keinen Absatz finden, die höchsten Preise. In Düsseldorf bedurften eine Zeitlang einige grössere Schweinemetzger zur Preisunterbietung wöchentlich einen grossen Posten Schweine geringerer Qualität. Auch diese günstige Gelegenheit wurde von den hannoverschen Genossenschaften ausgenutzt.

Weit wichtiger jedoch ist der zweite Faktor, der unterschiedliche Geschmack des Publikums. Es war schon erörtert worden, dass sich die Forderung des Konsums hinsichtlich der Fleischqualität seit ungefähr 10 Jahren gewandelt habe und dass, während früher immer fettere Fleischsorten verlangt wurden, heute besonders magere bevorzugt werden. Diese

[1]) In der 38. Plenarversammlung des Deutschen Landwirtschaftsrates führte Ökonomierat Söskind-München aus: „In München hat die genossenschaftliche Viehverwertung auf dem Kälbermarkt gewissermassen das Heft in der Hand. An den meisten Märkten haben wir 25 %, sehr häufig 30 %, im Ausnahmefalle 50 % der Kälber am Markt. Wir können daher die Preise für Kälber auf dem Kälbermarkt mitbestimmen oder sogar selbstständig bestimmen. Diese Massnahme ist zugunsten der Stadtbevölkerung, aber auch zugunsten der Landbevölkerung, der Bauern draussen, gehandhabt worden. Wir haben auf 20 Märkten im vorigen Jahre durch unser Eingreifen verhindert, dass die Preise durch den Platzhandel, durch die Grosshändler und Kommissionäre, hochgetrieben wurden; wir haben die alten Preise festgehalten. Wir haben in 12 Fällen ein Preissinken hintangehalten dadurch, dass wir Bestände, die für den Markt zuviel gewesen wären, ableiteteten, und zwar nach Chemnitz hin, wo damals gerade Knappheit an Kälbern war. Durch die Ableitung vom Münchener Markt haben wir tatsächlich einen Preissturz verhindert, und es geschah die Sache ganz im Einverständnis mit der Metzgerschaft Münchens, welche sagte, sie habe auch kein Interesse daran, dass die Preise sprunghaft auf- und abgehen, sondern sie wolle möglicht konstante Preise haben, wie auch wir Bauern sie haben wollen."

Umwälzung vollzog sich aber nicht gleichmässig, sondern setzte sich allmählich von oben nach unten durch. Sie ist auch jetzt noch nicht ganz zum Stillstand gekommen, und hierauf hauptsächlich beruhen die Unterschiedlichkeiten der Marktforderungen. Auf den Märkten, die den Konsum der Arbeiterschichten, insbesondere der kulturell niedrigsten polnischen Arbeiter zu decken haben, werden schwerere Tiere bevorzugt, so z. B. im Ruhrgebiet. Städte, die durchweg eine höherstehende Bevölkerung aufweisen, wie Köln, Frankfurt, die Badeorte bewerten dagegen angefleischte Ware am höchsten.

Eine Anpassung der Sendungen an diese Forderungen erscheint vom Standpunkt der Rationalisierung des Viehverwertungsprozesses durchaus wünschenswert. Das war aber dem Händler nicht immer möglich. Die kleineren unter ihnen brachten nicht eine genügend grosse Menge zusammen, um eine Sortierung vornehmen zu können; die grösseren, die sich der Aufkäufer bedienten, sahen ihre Tiere erst bei ihrer Ankunft am Marktorte. Dann war auch eine Dirigierung zu spät, ganz abgesehen davon, dass es dem Händler nicht möglich wäre, ohne weitere Kenntnis der Personen und Verhältnisse an einem fremden Markt zu verkaufen.

Schon aus diesen Ausführungen ergibt sich, dass die Genossenschaften mit diesen Schwierigkeiten wenig oder gar nicht zu kämpfen hatten. Sie konnten die Tiere gleich bei der Abnahme sortieren. In manchen Genossenschaften ist sogar eine Besichtigung der Tiere von Zeit zu Zeit vorgesehen, um einen Überblick über die Vorräte und ihre Qualität zu gewinnen. Die Zahl der wöchentlich zur Verladung kommenden Schweine war ausserdem meist so gross, dass eine Sortierung sich ermöglichte. Im Notfall konnte mit einer andern Genossenschaft zusammen geliefert werden. Auch machte der Verkauf an den andern Märkten durchaus keine Schwierigkeiten, da den Genossenschaften in den Geschäftsstellen die Möglichkeit hierzu ohne weiteres gegeben war.

Meist wird nach zwei Qualitäten verladen. Von Hannover gehen z. B. die schwereren nach Essen, Düsseldorf und Elberfeld, die leichteren nach Köln, Hannover und Frankfurt a. M. In Bayern wird die leichte Ware auf den Münchener Markt, die schwere nach Nürnberg, Augsburg, Regensburg oder auch auf die nahen sächsischen Industriemärkte gebracht; die Sauen werden auch hier an Wurstfabriken, Garnisonen und dergleichen verkauft. Das Grossvieh, dessen Verwertung hier die Hauptrolle spielt, wird ebenfalls nach Möglichkeit getrennt versandt. Schwere Bullen gehen in die Industriegebiete Sachsens, an die Märkte von Chemnitz und Dresden. Die bessere Ware dagegen kommt nach München.

VI. Kapitel.

Die Entwicklung und Gestaltung der genossenschaftlichen Viehverwertung in den einzelnen Landesteilen.

Die genossenschaftliche Viehverwertung hat durchaus nicht in allen Landesteilen die gleiche Verbreitung finden können, da ihre Entstehung an ganz bestimmte Voraussetzungen geknüpft ist.

Diese liegen zunächst einmal in dem Charakter der Bevölkerung selbst, insbesondere auch in ihrer genossenschaftlichen Schulung. Durch sie werden jedoch nur graduelle Unterschiede bedingt. So hängt z. B., wie wir sahen, die Möglichkeit einer Durchführung des Lieferungszwanges wesentlich von ihr ab. Durch sie wird vor allen Dingen auch der Unterschied in der Intensität der Organisierung Westelbiens und Ostelbiens veranlasst.

Weit wichtiger ist jedoch die Voraussetzung einer schlechten Absatzgelegenheit, insbesondere einer Notwendigkeit der Viehausfuhr. Sie ist die conditio sine qua non für die genossenschaftliche Viehverwertung, und das erklärt sich daraus, dass in einem Importbezirk das einheimische Vieh einen ziemlich hohen Frachtenschutz vor dem eingeführten geniesst. Infolgedessen entsteht hiernach eine lebhafte Nachfrage seitens der Händler und Fleischer der nahen Konsumbezirke. Diese gesteigerte Konkurrenz wirkt auf eine Verminderung der Übergriffe des Handels hin. Damit schwindet hier der Anreiz zur Selbstverwertung des Viehes.[1]) In Ausfuhrbezirken dagegen, besonders in solchen mit mangelhafter Absatzgelegenheit, steigern sich erfahrungsgemäss diese Übergriffe. Hier hat denn auch die genossenschaftliche Viehverwertung hauptsächlich ihre Entwicklung nehmen können.[2])

Eine dritte Voraussetzung, die in ihrer Wirkung nicht zu unterschätzen ist, liegt endlich in der Haltung des Staates hinsichtlich der Bestrebungen der genossenschaftlichen Viehverwertung.

Die einzelnen Staaten Deutschlands nehmen ihr gegenüber eine ganz verschiedene Stellung ein. In Preussen übt die Regierung, vor allen Dingen mit finanziellen Unterstützungen, äusserste Zurückhaltung. Nur einmal, im Jahre 1907, sind vom Landwirtschaftsminister auf eine Eingabe

[1]) So vor allen Dingen in den Industriegebieten und ihren Nachbarbezirken. Auf dem 22. Verbandstage der landwirtschaftlichen Genossenschaften im Königreich Sachsen wurde bezüglich der Viehverwertungsgenossenschaften folgende Erklärung abgegeben: „Einen breiten Raum in den Verhandlungen der Verbandsleitung hat die genossenschaftliche Viehverwertung eingenommen, auf welchem Gebiet in Sachsen auf absehbare Zeit hinaus mit Aussicht auf Erfolg nichts unternommen werden kann. Die Verhältnisse lagen dafür zu ungünstig. Der Bedarf an Vieh war infolge der starken Durchsetzung des Landes mit Industriebevölkerung weit grösser als das Angebot. Die Verbandsleitung vermochte sich deshalb nicht zu entschliessen, praktisch in Sachen der Viehverwertung auf genossenschaftlichem Wege vorzugehen. Die Versammlung sprach durch lebhaften Beifall ihre Zustimmung zu dieser Erklärung aus."

[2]) Schultze hat in seinem bereits erwähnten Buche: „Deutschlands Vieh- und Fleischhandel" die Viehein- und -ausfuhr von 36 Verkehrsbezirken berechnet. Die von ihm als ausgesprochene Ausfuhrgebiete aufgestellten Landesteile sind fast genau die Gebiete, in denen die genossenschaftliche Verwertung Fuss gefasst hat. Es sind dies: Die Provinzen Ost- und Westpreussen (ausschliesslich der Hafenstädte), Pommern, Schleswig-Holstein (mit dem Fürstentum Lübeck), Brandenburg (ausschliesslich Berlin), Westfalen (ausschliesslich des westlichen Ruhrreviers), ferner das nordwestliche Deutschland (hauptsächlich Provinz Hannover), die Grossherzogtümer Mecklenburg-Schwerin und Mecklenburg-Strelitz, der Regierungsbezirk Oppeln, die Regierungsbezirke Breslau und Liegnitz und endlich die Königreiche Württemberg und Bayern.

des Landes-Ökonomiekollegiums den Provinzen Hannover und Pommern 1000 Mark zur Förderung der genossenschaftlichen Viehverwertung zur Verfügung gestellt worden. Im übrigen beschränkt sich der Staat auf eine indirekte Förderung. Diese liegt vor allen Dingen bei den Landwirtschaftskammern, die sich zu dem Zweck besonders an den Gründungen der Geschäftsstellen, soweit sie für ihre Provinzen in Betracht kamen, beteiligten. Weiterhin aber sucht die Regierung durch eine planmässige Organisierung die genossenschaftliche Viehverwertung zu fördern. Sie stellt in den Provinzen, die eine vielversprechende Entwicklung zeigen, besondere Wanderlehrer für die genossenschaftliche Viehverwertung an, die den Landwirtschaftskammern zugeteilt werden. Augenblicklich sind deren 3 vorhanden, einer für Hannover und zwei für die östlichen Provinzen. Damit nicht genug, wurden auf ihre Anregung hin zwei Informationskurse veranstaltet, in denen Interessenten der genossenschaftlichen Viehverwertung, Geschäftsführer und besonders auch Tierzuchtinspektoren über die Bedeutung und die zweckmässige Organisierung der Genossenschaften unterrichtet wurden.

Eine besonders intensive Förderung erfährt die genossenschaftliche Viehverwertung in Bayern, wo sich der Bayerische Landwirtschaftsrat der Sache angenommen hat. In durchgreifender Weise können hier infolge der reichlichen Mittel, die die Zentralstelle in München für die Organisation erhält — es sind jährlich 14000 M. —, die Landesteile bearbeitet werden. Wenn trotzdem der Erfolg nicht dementsprechend ist, so liegt das an den besonderen Schwierigkeiten, mit denen dort zu kämpfen ist.

Auch in den anderen deutschen Landesteilen, in denen die genossenschaftliche Verwertung des Viehes Eingang gefunden hat, hat der Staat in meist indirekter Weise eingegriffen. Nur in Oldenburg erfahren die Bestrebungen keine Unterstützung seitens der Regierung.

Den beispielslosen Aufschwung, den die genossenschaftliche Viehverwertung in Deutschland genommen hat, veranschaulicht folgende Übersicht.

Es wurden umgesetzt in Millionen Mark:

	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912
in Preussen	16,6	26,7	34,0	38,9	49,8	68,7	88,4
„ Bayern	2,9	4,6	6,8	7,9	8,7	9,2	10,8
„ Oldenburg . . .	—	—	0,7	1,9	2,6	4,1	6,1
„ Württemberg . .	—	—	0,1	0,5	0,8	0,9	1,5
„ Baden	—	—	—	—	—	?	0,6
Summa:	19,5	31,3	41,6	49,2	61,9	82,9	107,4

a) Preussen.

Demnach steht Preussen weit an der Spitze sämtlicher Landesteile Deutschlands. Hier stand auch die Wiege der Genossenschaften, wenngleich der Gedanke der genossenschaftlichen Verwertung allem Anscheine nach

in Bayern zuerst auftauchte. Süskind[1]) berichtet, dass im Jahre 1893, als die Bauern durch Missernten zum Verkaufe ihres Viehs gezwungen wurden und die Händler mit allen Mitteln ihre Notlage ausnutzten, in einem kleinen Dörfchen der Oberpfalz ein Geistlicher mit dem Vorschlag hervorgetreten sei, „es müsse dafür gesorgt werden, dass der Bauer mit tunlichster Umgehung des Zwischenhandels sein Schlachtvieh direkt den Hauptmärkten zuführen könne". Damals kam es jedoch zu keiner Gründung.

Es waren die tatkräftigen Bauern Schleswig-Holsteins, die zuerst[2]) praktisch durch Gründung der Geschäftsstelle Hamburg an die Absatzregelung ihres Viehs herantraten. Hier beruht jedoch die Organisation in der Hauptsache auf einem Vertrauensmänner-System.

Die genossenschaftliche Form der Verwertung kam zuerst in der Provinz Hannover auf, die überhaupt bald eine führende Stellung einnahm und sie bis heute behalten hat. Dem Beispiel Hannovers folgten sehr bald die Provinzen Westfalen, Rheinland, Pommern, Ost- und Westpreussen, Schlesien und Sachsen.

Seit dem Jahre 1906 veröffentlicht das Landesökonomiekollegium auf Grund von Umfragen die Umsätze der Viehverwertungsgenossenschaften in Preussen.

Darnach betrugen sie:

Im Jahre	Rinder	Schweine	Kälber	Schafe	Geldwert
1906	6699	106087	16649	7552	16623783 M.
1907	9649	217903	25351	9663	26734902 „
1908	13231	255218	34506	16759	34001453 „
1909	14296	267999	33512	20903	38974591 „
1910	12838	379214	43797	20096	49837431 „
1911	13518	618842	50996	17683	68700391 „
1912	16401	649402	53102	21999	88376716 „

Die Steigerung betrug demnach im Durchschnitt der Jahre 11,1 Millionen Mark.

Aus den schon bekannten Gründen nehmen an dem Umsatz die Schweine weitaus die erste Stelle ein. Dann folgen die Kälber, die Rinder und endlich die Schafe.

Die Entwicklung und Bedeutung der genossenschaftlichen Viehverwertung in den einzelnen Provinzen geht aus folgenden Angaben hervor. Im Jahre 1906 stand noch Schleswig-Holstein mit 5681231 Mark an der Spitze aller Provinzen, dann folgten Hannover mit 24 Genossenschaften und 3860602 M. Umsatz, Pommern mit 4 Genossenschaften und 3561941 M., die Viehzentrale in Berlin (von Einzeleinsendern) mit 1880277 Mark, die Rheinprovinz mit 4 Genossenschaften und 1290272 Mark Umsatz, Westpreussen mit 5 Genossenschaften und 960198 Mark und endlich Ostpreussen

[1]) „Vom Viehhandel", S. 13.

[2]) Allerdings waren vorher schon in Hannover Viehverwertungsgenossenschaften entstanden, die sich aber nur mit der Verwertung von Nutzvieh befassten.

mit 1 Genossenschaft und 55586 Mark Umsatz. Seitdem hat sich das Verhältnis wesentlich verschoben. Im Jahre 1912 stand Hannover mit 90 Genossenschaften nnd einem Umsatz von 42266226 Mark weit über den andern Provinzen. Es folgten dann Pommern mit 18 Genossenschaften und 14479076 Mark Umsatz, Schleswig-Holstein mit 5 Genossenschaften (ausser den Einzeleinsendungen an die Hamburger Geschäftstelle) und 11278965 Mark, Posen mit 9 Genossenschaften und 5626516 Mark, Westfalen mit 29 Genossenschaften und 3747571 Mark, Westpreussen mit 8 Genossenschaften nnd 2609260 Mark, Ostpreussen mit 14 Genossenschaften und 2554684 Mark, die Viehzentrale Berlin mit einem Umsatz von 2072883 Mark, die Rheinprovinz mit 11 Genossenschafften und 1976141 M., die Provinz Sachsen mit 5 Genossenschaften und 1588755 M., Schlesien mit 2 Genossenschaften und 127470 Mark und endlich Hohenzollern mit 1 Genossenschaft nnd 49149 Mark Umsatz.

Hannover.

Hannover steht demnach allen andern Provinzen weit voran. Ihr Umsatz betrug 1912 rund die Hälfte des Gesamtumsatzes aller preussischen Genossenschaften. Das erklärt sich daraus, dass in Hannover die Vorbedingungen für eine gedeihliche Entwicklung ganz besonders günstig sind.

Hannover ist znnächst gleichmässig mit einem mittleren,[1]) durchweg intelligenten und genossenschaftlich geschulten[2]) Bauernstand durchsetzt, der durch die günstige Absatzmöglichkeit in das Industriegebiet schon früh auf eine rationelle Ausnutznng der Produktions- und Absatzgelegenheiten hingedrängt worden ist. Besonders die Schweinezucht und -mast hat sich in den bäuerlichen Betrieben seit langem einer ausgezeichneten Pflege erfreut. So kamen im Jahre 1907 auf 1 *qkm* landwirtschaftlich benutzter Fläche in Hannover 109,3 Schweine, während der Durchschnitt in Preussen nur 63,6 betrug. Diese gewaltige Produktion[3]) vermag Hannover nicht allein aufzunehmen. Schon im Durchschnitt der Jahre 1896/98[4]) wies die Provinz einen Mehrversand von 1224533 Schweinen auf. Seitdem ist die Qualifikation Hannovers znm Schweine-Exportland noch ständig günstiger geworden.

Auf 100 Einwohner kamen:

im Jahre:	1883	1892	1897	1900	1904	1907	1912
Schweine	35,8	45,7	54,3	57,7	67,8	85,2	96,6

[1]) Von 100 *ha* landwirtschaftlich benutzter Fläche kamen 1893 in Hannover auf den Grossgrundbesitz 13 *ha*, auf den Kleinbesitz 29, auf den mittleren Besitz jedoch 52 *ha* (Durchschnitt in Preussen 29 *ha*). Siehe Handwörterbuch der Staatswissenschaften Art.: „Grundbesitz".

[2]) Im Jahre 1909 kam eine Genossenschaft auf 1690 *ha* der landwirtschaftlich benutzten Fläche, im Durchschnitt für Preussen auf 1838. Siehe Handwörterbuch der Staatswissenschaft Art.: „Landwirtschaftliches Genossenschaftswesen".

[3]) Der Schweinebestand der Provinz Hannover ist heute grösser als der von Bayern, Württemberg und Baden zusammen.

[4]) Nach den Berechnungen Schultzes, a. a. O. S. 187.

Der Reichsdurchschnitt betrug dem gegenüber 1897[1]) 27,3 und 1912 33,7. Heute decken Hannover und Oldenburg 29 % des gewaltigen Schweinebedarfs im Westfälischen Ruhrgebiet und 64 % des der Rheinprovinz.[2])

Ähnlich, wenn auch nicht ganz so günstig, liegen die Verhältnisse in der Rindviehproduktion. Immerhin ist anch hier ein grosser Überschuss vorhanden. Im Jahresdurchschnitt 1896/98 wnrden 186297 Stück abgegeben, davon allein 38,48 % an Rheinland und Westfalen. Heute beträgt die Produktion Hannovers auf 100 Einwohner 44,8, die des ganzen Reichs 30,9 Stück.

So war denn für Hannover die Frage der Verwertnng seines überschüssigen Viehes von jeher recht bedeutungsvoll. Bis in die Mitte der 90er Jahre lag sie ausschliesslich in den Händen von Händlern, deren Übergriffe allenthalben zu lebhaften Klagen führten.

Im Jahre 1896 wurde dann zu Barnstorf an der Bahnlinie Bremen-Osnabrück, wo wegen des guten Absatzes in das Industriegebiet in der Folge überhanpt die meisten Genossenschaften entstanden, die erste Viehverwertungsgenossenschaft ins Leben gerufen, 1897 folgte Lemförde. Beide Genossenschaften blieben zunächst allein. Bis Ende 1898 hatten sie einen Umsatz von ungefähr 150000 bzw. 270000 Mark erreicht. 1899 kamen zwei weitere hinzu. Für das Jahr 1900 liegt nur ein Bericht über die Gründung einer Genossenschaft vor. 1901 wurden 15 Genossenschaften gezählt mit einem Mitgliederbestand von 3342. Im Jahre 1903 war die Zahl der Genossenschaften auf 35 gestiegen, die sich folgendermassen auf die einzelnen Bezirke verteilten: Auf Hannover entfielen 7, Lüneburg 3, Bremervörde 2, Osnabrück 10, Ahrenberg-Meppen 5, Ostfriesland 8. 1904 betrug die Zahl der Genossenschaften 40 und der Gesamtumsatz 43 Millionen Mark. Des weiteren besagt der Bericht über dieses Jahr: „Anch die Rindviehverwertung wird von einigen Genossenschaften aufgenommen, ebenso die Ferkelverwertung, allerdings nur mit wechselndem Erfolg." Im Jahre 1905 wuchsen die Genossenschaften auf 42 an. Einige hatten sich infolge des heftigen Widerstands der Händler auflösen müssen. Bei 9 Genossenschaften hatte man aus diesem Grunde den Lieferungszwang eingeführt.

Im Jahre 1906 setzt dann die Statistik des Landesökonomiekollegiums ein. Doch weist diese in den ersten Jahren noch grosse Lücken anf, da eine Reihe von Genossenschaften keine Berichte einsandten. Von 46 Genossenschaften im Jahre 1906 hatten nur 24 mit ungefähr 4 Millionen Umsatz Berichte eingesandt. 1907 stieg die Zahl der Genossenschaften anf 64, doch liefen nur von 38 Berichte ein, die einen Umsatz von über 8 Millionen anfwiesen. Im Jahre 1908 bot die Entwicklnng ein erfrenliches

[1]) Die Verhältnisse des Jahres 1897 sind auch im folgenden in den Vordergrund gestellt, weil in dieser Zeit in den meisten Landesteilen der Gedanke der Eigenverwertung des Viehes aufgenommen wurde.

[2]) Siehe Alms, a. a. O. S. 20 f.

Bild. Die Zahl der Genossenschaften stieg auf 77, von denen 60, die einen Umsatz von 12½ Millionen erzielt hatten, berichteten. Als hauptsächliche Märkte werden angegeben: Essen, Köln, Düsseldorf, Frankfurt, Hamburg, Hannover, Bremen, Braunschweig, Altenessen und Barmen. Im Jahre 1909 stieg die Zahl der Genossenschaften auf 63, die sämtlich an das Landesökonomiekollegium berichteten. Darnach betrug der Umsatz 15 Millionen Mark bei einer Mitgliederzahl von über 14000. Im einzelnen wurden umgesetzt 1971 Rinder, 18573 Kälber, 177044 Schweine und 2025 Schafe. 1910 erzielten die Genossenschaften einen Umsatz von 20,3 Millionen, das ist gegen das Vorjahr eine Steigerung von 35 %. Der Mitgliederstand war bei 72 Genossenschaften auf 17000 angewachsen. Ein Beispiel für die rapide Entwicklung einzelner Genossenschaften gibt der Semesterbericht des Wanderlehrers: „Die Genossenschaft Sulingen wurde Herbst 1909 mit 30 Mitgliedern gegründet. Ende des Jahres waren diese auf 500 gestiegen. 1910 wurde ein Umsatz von 1,2 Millionen Mark erzielt und 1912 sogar von 2,6 Millionen Mark.

Das Jahr 1911 brachte wegen der überall herrschenden Seuche der Bewegung einen neuen machtvollen Aufschwung. Das Überangebot an Vieh bewirkte, dass sich die Händler zum Teil garnicht sehen liessen, zum Teil nutzten sie die Zwangslage der Verkäufer aus. 17 Genossenschaften wurden neu gegründet, und der Umsatz stieg auf 33,2 Millionen Mark. Das bedeutet eine Steigerung von 63,5 %. Sie wäre noch weit grösser gewesen, wenn die Schweinepreise nicht während des ganzen Jahres einen sehr tiefen Stand eingenommen hätten. Der Mehrumsatz an Schweinen allein betrug ungefähr 200000 Stück, der von Kälbern 5500, von Rindern 1100 (von Ferkeln und Läufern 23000). Der Mitgliederstand erhöhte sich auf 21500.

Das Jahr 1912 brachte dann noch eine weitere Erhöhung des Geldumsatzes um 9 Millionen auf 42,2 Millionen Mark. Die Zahl der Mitglieder hob sich auf 21947. Im übrigen aber drücken die 9 Millionen nur die Erhöhung des Geldwertes der Waren aus. Die Viehpreise hielten sich, wie erinnerlich ist, während des ganzen Jahres auf einer aussergewöhnlichen Höhe, während im einzelnen die Umsätze der Genossenschaften sogar kleine Minderungen erfuhren, die Schweine um 8000 Stück auf 340000, die Kälber um 1500 auf 22000, die Schafe um 112 Stück. Nur der Umschlag der Rinder hob sich um 100 Stück auf 3200 (der Ferkel und Läufer um 1000 auf 47000 Stück). Diese hohen Preise waren aber für die Entwicklung der Genossenschaften selbst denkbar ungünstig, da viele Genossen sich durch die hohen Angebote der Händler von einer Lieferung an die Genossenschaften abhalten liessen. Es stellten jedoch nur drei die Abnahme ein, während drei weitere den Betrieb eröffneten. Die Folge der mannigfachen Fälle von Untreue war im übrigen, dass der Lieferungszwang nunmehr in allen Genossenschaften zur Durchführung kam. Im ganzen befanden sich unter den 89[1]) Genossenschaften im Jahre 1912 2

[1]) Seitdem ist die Zahl der Genossenschaften wiederum gestiegen, so dass sie jetzt wohl 100 überschritten hat.

mit einem Umsatz von über 2 Millionen, 8 mit einem solchen von 1—2 Millonen, 21 mit ½—1 Million, 38 mit 100—500000 M. Umschlag, und nur 18 Genossenschaften setzten unter 100000 M. um.

Besondere Beachtung muss die zunehmende Verwertung des Rindviehes beanspruchen. Da ihr ganz besonders grosse Schwierigkeiten entstehen, so kann ihre Verwertung als ein Gradmesser für die innere Lebensfähigkeit der Genossenschaften angenommen werden. Die Steigerung des Rindviehumsatzes von 1909—1912 beträgt 65 %. In einer ganzen Reihe von Genossenschaften ist der Lieferungszwang für Grossvieh zur Durchführung gekommen oder in Aussicht genommen.

Über den Umfang der Nutzviehverwertung konnten keine zuverlässigen Angaben erlangt werden, da sie bisher nur im Nebenbetrieb erledigt und infolgedessen auch nicht statistisch erfasst wird. Die Umschlagszahlen können aber durchaus nicht gering sein, da einzelne Genossenschaften monatlich bis zu 1000 Ferkel beziehen.

Der Absatz geht hauptsächlich an die Geschäftsstellen in Essen, Köln, Frankfurt a. M. und Hamburg, der Rest an eine Reihe von Wurstfabriken in Hannover und Mecklenburg.

Die Organisierung der genossenschaftlichen Viehverwertung liegt, mit Ausnahme der Ferkelverwertung, in den Händen der Landwirtschaftskammer Hannover, an der ein besonderer Wanderlehrer hierfür angestellt ist.

Im Juli 1913 wurde ein Zusammenschluss der hannoverschen und oldenburgischen Genossenschaften zu einem Landesverband unter dem Namen „Centralgenossenschaft für Viehverwertung in Hannover“ vollzogen. Ihr Zweck ist, die Interessen der Genossenschaften in geeigneterer Weise wahrzunehmen als es bisher durch die Landwirtschaftskammer und die Zentrale für Viehverwertung geschehen konnte. Ausserdem aber soll sie für die Gründung der geplanten Interessengemeinschaft der grossen nordwestlichen Geschäftsstellen den Boden dadurch vorbereiten, dass sie, ebenso wie der Rheinische Bauernverein in Köln, eine Ansammlung von Kapitalien vornimmt, um die dem Kommissionär für die Übernahme des Delkredere nötige Summe vorzustrecken und so eine weitergehende Kontrolle über ihn zu gewinnen. Dementsprechend sind auch die Geschäftsanteile der Zentralgenossenschaft ziemlich hoch. Sie betragen 100 M. und die Haftsummen 1000 M. Die Anteile müssen erworben werden „nach Massgabe des Kapitalbedarfs der für die Beschickung seitens der Genossen in Frage kommenden Märkte im Verhältnis ihres Viehversandes an diese Märkte“. Der Reservefond soll auf die Höhe von 50000 M., die Betriebsrücklage sogar auf 500000 M. gebracht werden.

Westfalen.

Eine Reihe von Vorbedingungen für die genossenschaftliche Viehverwertung sind in der Provinz Westfalen in hohem Maße erfüllt. Sie hat einen durchweg intelligenten und genossenschaftlich geschulten[1]) Bauern-

[1]) Eine landwirtschaftliche Genossenschaft kommt in Westfalen auf 1383 *ha* Land, im Durchschnitt für Preussen auf 1838 *ha*.

stand und verfügt auch, wenigstens in seinem mittleren und östlichen Teil, über einen grossen Viehstapel. Im Durchschnitt der Jahre 1896/98 betrug der Mehrversand aus diesen Bezirken 79778 Rinder, 365995 Schweine und 33450 Schafe. Der Versand ging zum grössten Teil (81 % der Rinder und 61 % der Schweine) in das Ruhrgebiet und die Rheinprovinz.

Aber gerade die ausnehmend guten Absatzverhältnisse in die nahen Konsumzentren der Industrie musste das Aufkommen von Genossenschaften erschweren. So hat sich nur in den von der Industrie am weitesten abgelegenen Teilen der Provinz, insbesondere in dem Kreise Lübbecke, eine straffe Durchbildung der Genossenschaften erreichen lassen; nur hier konnte ein Zwang zur Lieferung eingeführt werden. In den übrigen Gegenden wird die Verwertung des Viehes nur als Zweig einer anderen der zahlreich vorhandenen Bezugs- und Absatzgenossenschaften vorgenommen. Dass diese blosse Angliederung der genossenschaftlichen Viehverwertung nicht zum Vorteil gereichen konnte, ist leicht erklärlich, denn im allgemeinen sind die Umsätze, selbst bei mittleren Genossenschaften, so hoch und die ganze Verwertung derart kompliziert, dass für die Geschäftsführung eine besondere Leitung erforderlich erscheint. So sind denn auch die Umsätze dieser Genossenschaften nicht sehr hoch. Im Jahre 1912 hatten von den 29 Genossenschaften 19 einen Umschlag von weniger als 100000 M., davon einige sogar weniger als 10000 M. Nur 9 Genossenschaften, die hauptsächlich im Regierungsbezirk Minden lagen, erreichten einen Umsatz von über 100000 M.

Die Entwicklung in den einzelnen Jahren veranschaulicht folgende Aufstellung:

	Zahl d. Gen.	Umsatz
im Jahre 1907	3	1248762 M.
„ „ 1908	6	2087079 „
„ „ 1909	2	1466798 „
„ „ 1910	22[1])	1387676 „
„ „ 1911	30	2052658 „
„ „ 1912	29	3747571 „

Trotz der Unregelmässigkeit der Statistik lässt sich erkennen, dass die Entwicklung durchaus nicht stetig verlief. Die Stockungen sind darauf zurückzuführen, dass eine ganze Reihe dieser Genossenschaften bei Fleischteuerungszeiten einfach die Abnahme einstellt. Dieses Vorgehen wurde wesentlich durch das Fehlen eines Lieferungszwanges ermöglicht. Von den 8 Genossenschaften, die 1911 den Betrieb aufnahmen, stellten ihn 1912 4 wieder ein. Mit anerkennenswertem Eifer wird aber seit einiger Zeit von seiten der Landwirtschaftskammer Westfalen mit Unterstützung des Wanderlehrers der Landwirtschaftskammer Hannover an dem weiteren Ausbau der äusseren und inneren Organisation der Viehverwertungsgenossenschaften gearbeitet.

[1]) 1910 sind erstmalig die Bezugs- und Absatzgenossenschaften mit Viehverwertung, die bisher zusammengefasst worden waren, einzeln aufgeführt.

Auf die einzelnen Tierarten verteilten sich die Umsätze 1912 folgendermassen: Rinder 1094, Schweine 23755, Kälber 6297, Schafe 266. Die Nutzviehverwertung kommt in Anbetracht des allgemein niedrigen Standes der Viehverwertungsgenossenschaften gar nicht in Betracht.

Rheinprovinz.

Noch ungünstiger als in Westfalen liegen die Verhältnisse für die genossenschaftliche Viehverwertung in der Rheinprovinz. Die stetig vordrängende Industrie treibt die Landwirtschaft immer weiter zurück, so dass sie nicht mehr im Stande ist, die Bevölkerung allein genügend mit Vieh zu versorgen. 1909 wurden beispielsweise in die Provinz eingeführt:[1]) 340795 Rinder, 86165 Schafe und 1067016 Schweine.

Trotz dieser gewaltigen Einfuhr hat sich in einem bis vor kurzem von der Industrie wenig berührten Teile der Provinz, am linken Niederrhein, die genossenschaftliche Viehverwertung durchsetzen können. Das wurde allerdings wesentlich dadurch ermöglicht, dass hier die Viehproduktion in äusserst rationeller Weise betrieben wird, so dass der Landstrich zu den intensivsten Viehzuchtgebieten Deutschlands gehört. Sodann kam auch noch hinzu, dass infolge der abgeschlossenen Lage die Absatzverhältnisse nicht allzu günstig waren, wenigstens ist der hauptsächlich für Schweine in Betracht kommende Markt, Köln, rund 100 *km* vom Produktionsgebiet entfernt.

So ist denn hier durch die Anregung und tatkräftige Beihilfe des Rheinischen Bauernvereins seit 1900 nach und nach eine ganze Reihe von Genossenschaften entstanden, die zwar durchweg nur mittleren Umfang erreichen, die aber eine verhältnismässig straffe Organisation mit Lieferungszwang aufweisen.

Die Entwicklung in den einzelnen Jahren geht aus folgender Aufstellung hervor:

Jahr	Zahl d. Gen.	Umsatz
1906	4[2])	623948 M.
1907	8[2])	1290272 „
1908	11[2])	1513075 „
1909	11	1639019 „
1910	11	1551883 „
1911	10	1385185 „
1912	11	1976141 „

Die Umsätze der Genossenschaften überstiegen 1912 fast sämtlich 100000 Mark. Die einzelnen Tierarten waren daran folgendermassen beteiligt: Rinder 999, Schweine 14370, Kälber 1459, Schafe 19.

[1]) Nach den Angaben Alms, a. a. O. S. 21 f.

[2]) inkl. der Viehein- und -verkaufsgenossenschaft Köln, die 1909 die Verwertung von Vieh einstellte.

Der Absatz ging fast ausschliesslich nach Köln,[1]) wo der Rheinische Bauernverein eine eigne „Viehzentrale“ schuf. Seit 1. Januar 1913 wird das Vieh durch die dort neugegründete Geschäftstelle verwertet.

Die östlichen Provinzen.

Die vier östlicheu Provinzen, Ost- und Westpreussen, Pommern, Posen weisen in ihren Produktions- und Verwertungsbedingungeu grosse Ähnlichkeit anf.

Sie sind zunächst einmal sämtlich Viehausfuhrländer.

Im Durchschnitt der Jahre 1896/98 führten sie mehr aus:[2])

	Rinder	Schafe	Schweine
Ost- und Westpreussen . . .	208089	194383	703900
Pommern	131669	130185	345847
Posen	80245	116464	491985

Heute kommen auf 100 Einwohner:

	Rinder	Schafe	Schweine
In Ostpreussen	57,8	16,5	59,7
„ Westpreussen.	41,8	23,5	54,7
„ Pommern	48,3	47,0	68,6
„ Posen	45,2	13,0	55,2
Im Reichsdurchschnitt:	31,2	8,9	33,7

War durch den grosseu Viehüberschuss schon die Voraussetzung einer genossenschaftlichen Verwertung im hohen Mafse gegebeu, so wurde das noch wesentlich durch die ungünstigeu Absatzverhältnisse der Provinzen verstärkt. Grössere Konsumzentreu sind nicht vorhanden, und die Tiere gehen hauptsächlich nach dem weit entfernten Berlin.

Hierhin wurden ausgeführt im Durchschnitt der Jahre 1896/98 in Prozenten:[3])

	Rinder	Schafe	Schweine
Aus Ost- und Westpreussen zusammen	46,23	68,35	52,85
„ Pommern	68,60	67,58	74,36
„ Posen	50,00	67,04	22,73

Auf der anderen Seite sind allerdings auch zwei Momente vorhanden, die im allgemeinen einer Entwicklung der Genossenschaften hinderlich sind, einmal das Überwiegen des Grossgrundbesitzes.[4]) Dieses Hinderuis tritt jedoch nicht überall gleichmässig hervor, da ein Teil des grösseren

[1]) Eine Genossenschaft hatte auch mit einem Konsortium von Fleischern in Krefeld einen Lieferungsvertrag abgeschlossen.

[2]) Nach Schultze, a. a. O. S. 6, 43, 211.

[3]) Nach Schultze, a. a. O. S. 6, 43, 211.

[4]) Von 100 *ha* landwirtschaftlich nutzbarer Fläche entfielen auf den Grossgrundbesitz:

in Ostpreussen . . .	35 *ha*,
„ Westpreussen . .	45 „
„ Pommern	61 „
„ Posen	58 „
„ Preussen	38 „

Besitzes in der Provinz sich hier den Genossenschaften angeschlossen hat, so besonders in Pommern und Ostpreussen. Das ist im wesentlichen darauf zurückzuführen, dass bei der weiten Entfernung vom Absatzorte eine Einzeleinsendung oft unrationell sein musste. Weiterhin werden jedoch auch die zahlreichen Beziehungen der Zentrale in Berlin zu den Grossgrundbesitzern hierauf eingewirkt haben. Ein zweites hinderndes Moment bildet dann endlich der relativ niedrige Bildungsgrad und die geringe genossenschaftliche Schulung der Bevölkerung,[1]) was besonders die Organisation im hohen Mafse beeinflussen musste.

Pommern.

Eine bemerkenswerte Erscheinung in der genossenschaftlichen Viehverwertung Pommerns bildet der Umstand, dass sich hier der Grossgrundbesitz in intensiver Weise an der genossenschaftlichen Viehverwertung beteiligt. Ihm gehört ungefähr ein Sechstel aller Mitglieder an. Mit Rücksicht auf seine Teilnahme ist in den Statuten der einzelnen Genossenschaften die Bestimmung aufgenommen wordeu, dass je nach der Grösse des Besitzes oder des Viehbestandes mehr Geschäftsanteile, bis zu 50, übernommen werden dürfen.

Hinderlich dagegen musste der Ausbreitung der Genossenschaften auch hier der geringe Bildungsgrad der landwirtschaftlichen Bevölkerung sein. Dieser äussert sich, wie überall, so auch hier in einem besonders grossen Missvertrauen gegenüber allen Neuerungen. Das wurde hier noch dadurch verstärkt, dass die Vorläuferin der genossenschaftlichen Viehverwertung in Pommern, der Pommersche Fleischverkaufsverband, 1907 bei seinem Versuch, geschlachtete Tiere direkt an die Ladenfleischer abzusetzen, Fiasko erlitt. Damals wurden hiervon 5 Genossenschaften hart getroffen. Das mahnte zur Vorsicht. So erklärt es sich auch, dass die pommerschen Genossenschaften nicht den kommissionsweisen Verkauf, sonderu fast durchweg den festen Aukauf nach einem Prozentsatz der Marktnotierungen durchgeführt haben. Nur bei Rindern und Schafen findet die erstere Verwertungsart statt. Der Zwang zur Lieferung ist jedoch fast überall durchgeführt.

Dem Pommerschen Viehverwertungsverband, der aus dem Fleischverkaufsverband entstanden ist, sind 9 von den 18 Genossenschaften der Provinz angeschlossen. Die Tätigkeit des Verbandes beschränkt sich jedoch nicht, wie sonst meistens, auf eine Verwertung der Interessen der Genossenschaften, sondern er greift auch direkt in ihre Geschäftsführung ein. Er hat sämtliche ihm angeschlossenen Genossenschaften verpflichtet, ihre Tiere nur durch ihn verwerten zu lassen, „nm,“ wie es in dem Ver-

[1]) Eine landwirtschaftliche Genossenschaft kam 1909 auf Hektar der landwirtschaftlich benutzten Fläche:

in Ostpreussen . . .	5036
„ Westpreussen . .	3618
„ Pommern	2737
„ Posen	2720
„ Preussen	1838

trag heisst, „durch geschlossenes Vorgehen einen grösseren Druck auf die Kommissionäre bezüglich eines günstigeren Verkaufs und möglichst niedriger Unkosten auszuüben“. In der weiteren Öffentlichkeit ist der Verband durch das Angebot zum Abschluss eines Lieferungsvertrages an die Stadt Berlin anlässlich der Fleischteuerung 1912 bekannt geworden.

Die weitere Verwertung der Tiere ist von den meisten Genossenschaften nicht der Zentrale in Berlin überlassen worden. Es sind hierfür eigene Kommissionäre angestellt. Soweit diese in Berlin verkaufen, hat die Zentrale allerdings die Kontrolle über ihre Geschäftsführung in Händen.

Die Entwicklung im einzelnen geht aus folgender Aufstellung hervor:

Jahr	Zahl der Gen.	Umsatz
1906	4	3561941 M.
1907	10	5436581 „
1908	10	6729482 „
1909	10	7906642 „
1910	13	8878403 „
1911	18	10948881 „
1912	18	14479076 „

Die Umsätze der einzelnen Genossenschaften sind verhältnismässig hoch. Es befanden sich 1912 unter den 18 Genossenschaften nicht weniger als 5 mit einem Umsatz von über 1 Million Mark, darunter sogar 2 mit mehr als 2 Millionen Mark. Auch die übrigen Genossenschaften setzten mit einer einzigen Ausnahme mehr als 200000 Mark um.

Im einzelnen wurden im genannten Jahr verwertet: 100764 Schweine, 17309 Kälber, 7119 Schafe und 2221 Rinder. Bemerkenswert ist die hohe Verwertungsziffer der Schafe. Sie ist die höchste in den von uns betrachteten Landesteilen.

Fast der gesamte Absatz geht nach Berlin. Nur ein kleiner Teil der Schweine wird nach Süddeutschland versandt.

Die Aussichten der genossenschaftlichen Viehverwertung sind, wie auch in den übrigen östlichen Provinzen, sehr günstig.

Posen.

An zweiter Stelle unter den ostelbischen Provinzen steht Posen. Die Organisation der genossenschaftlichen Verwertung weicht jedoch in mancher Hinsicht von der der übrigen Provinzen ab. Das erklärt sich einmal daraus, dass der Grossgrundbesitz sich hier nicht in nennenswertem Mafse an den Genossenschaften beteiligt hat. Dadurch wurde zunächst der Ausdehnung der Genossenschaften eine ziemlich enge Grenze gezogen. Hierzu kommt eine zweite Eigenart. In dieser Provinz der grossen politischen und konfessionellen Gegensätze ist das Misstrauen der Bauern besonders stark. Es findet daher durchweg nur fester Ankauf statt. Hiermit war das Gedeihen der Genossenschaften in hohem Mafse auf die Geschäftsführer gestellt, denen der selbständige Verkauf der Tiere oblag. Diese mehr kaufmännischen Leiter suchten nun im Laufe der Jahre den Aufgabenkreis

der Genossenschaften durch Aufnahme einer Reihe anderer Zweige des Viehhandels zu erweitern. Sie mussten hierzu umsomehr veranlasst werden, als, wie gesagt, die Entwicklung der Genossenschaften eng begrenzt war. Sie kauften auf eigene Rechnung Nutzvieh, Rinder, Ferkel, auch Pferde und Schafe und suchten sie dann gewinnbringend abzusetzen. Natürlich war für diese Geschäfte der Rahmen ihrer Genossenschaften zu eng; nur die Verwertung des Fettviehes, insbesondere der Schweine, für die auch meist ein Lieferungszwang eingeführt wurde, blieb hauptsächlich den Genossenschaften selbst vorbehalten.

Die Entwicklung der genossenschaftlichen Viehverwertung setzt im Jahre 1907 ein. Seitdem wurden folgende Umsätze[1]) in den einzelnen Jahren erzielt:

Jahr	Zahl der Gen.	Umsatz
1907	2	172400 M.
1908	2	1307758 „
1909	2	2130780 „
1910	3	2576553 „
1911	8	4895611 „
1912	9[2])	5626516 „

Im einzelnen wurden 1912 verwertet 1210 Rinder, 51844 Schweine, 1368 Kälber und 1623 Schafe.

Die Umsätze der Genossenschaften sind verhältnismässig hoch. Nur 2 hatten 1912 weniger als 100000 Mark aufzuweisen; eine erzielte einen Umsatz von ungefähr $2^1/_2$ Millionen Mark.[3])

Die Zusammenfassung der Genossenschaften ist, wie es dem Charakter der ganzen Provinz entspricht, nicht einheitlich durchgeführt. An den „Verband deutscher Genossenschaften in der Provinz Posen“ waren 1912 7 angeschlossen, die übrigen beiden an den „Verband landwirtschaftlicher Genossenschaften in Posen“. Doch ist die Einheitlichkeit der Organisation durch Zusammenkünfte der Geschäftsführer gesichert, in denen u. a. auch die Regulierung der Zutriebe an den einzelnen Märkten geregelt wird, um eine Überfüllung zu vermeiden.

Der Absatz richtet sich zum grössten Teil nach Berlin,[4]) ausserdem aber auch nach Dresden, Beuthen und vereinzelt nach Nürnberg.

Ostpreussen.

Von allen Landesteilen Deutschlands weist die Provinz Ostpreussen die geringste Intensität in ihrer genossenschaftlichen Durchbildung auf. Die verhältnismässig schnelle und günstige Entwicklung der genossenschaftlichen Viehverwertung erscheint daher zunächst verwunderlich. Sie erklärt

[1]) Nur in Fettvieh.

[2]) 1913 sind noch 4 hinzugekommen.

[3]) Nur die Genossenschaft Sulingen in Hannover überragt sie noch mit 2,6 Millionen Mark.

[4]) Doch lassen nur 3 Genossenschaften direkt durch die Zentrale verkaufen.

sich zum Teil daraus, dass hier ganz ausgesprochen die grösseren Besitzer das Rückgrat der Viehverwertungsgenossenschaften bilden, ja in einer Reihe von Organisationen sind die kleinen und mittleren Landwirte sogar in der Minderheit, und in zwei von ihnen sind überhaupt nur Besitzer von mehr als 200 Morgen. Weiterhin musste das Aufkommen der genossenschaftlichen Viehverwertung in Ostpreussen noch besonders dadurch gefördert werden, dass hier in der vom Absatzort am weitesten entfernten Provinz das Bedürfnis nach einer Organisation des Absatzes einerseits und einer Frachtersparnis andererseits besonders dringend war.

Die Gesamtentwicklung tritt allerdings erheblich hinter der Pommerns und Posens zurück. Sie nimmt erst vom Jahre 1909 ab eine lebhaftere Ausdehnung an. Zeitlich und sicherlich auch sachlich fällt dieser Aufschwung mit der Anstellung eines besonderen Beamten für die genossenschaftliche Viehverwertung in Ostpreussen zusammen.

Im einzelnen nahm die Entwicklung folgenden Verlauf:

Jahr	Zahl d. Gen.	Umsatz
1906	1	55586 M.
1907	1	35421 „
1908	2	30204 „
1909	4	302522 „
1910	12	1291075 „
1911	15	1481575 „
1912	16	2554684 „

Sämtliche Genossenschaften hatten den Lieferungszwang eingeführt. Die Verwertung geschah kommissionsweise. Die Umsätze im einzelnen waren mittleren Charakters; nur 3 Genossenschaften blieben unter 100000 M., alle übrigen setzten zwischen 100—500000 Mark ab.

Sehr gering ist die Rindviehverwertung. Sie hat gegen früher sogar eine Verminderung erfahren müssen. Während 1910 noch 226 Stück umgesetzt wurden, waren es 1911 nur noch 64 und 1912 123. Um auch auf diesem Gebiete des Handels festen Fuss fassen zu können, hat die Landwirtschaftskammer vor einiger Zeit eine Viehverkaufsstelle für Nutzvieh ins Leben gerufen, die dem Landwirt eine grössere wirtschaftliche Selbständigkeit verschaffen sollte.

Die Umsätze in den anderen Tierarten hielten sich mit Ausnahme der Schafe, die in einem Lande mit grösserer Schafhaltung naturgemäss auch einen grösseren Anteil an der Verwertung haben, im Rahmen der der anderen Provinzen. Es wurden 1912 verwertet: 20794 Schweine, 115 Kälber und 1092 Schafe.

Auch der Auskunftserteilung hat die Landwirtschaftskammer eine weitgehende Förderung zuteil werden lassen, indem sie mit Unterstützung des Staates eine eigene Beratungsstelle für Viehverwertung organisierte.

Der Absatz wird durch die Zentrale für Viehverwertung vermittelt, und zwar zum grössten Teil durch ihre Verkaufsstelle am Zentralviehhof

zu Berlin, zum Teil aber auch durch ihre Kommissionäre in Königsberg, Dresden, Leipzig und Magdeburg.

Westpreussen.

Ungefähr den gleichen Umfang wie in Ostpreussen hat die genossenschaftliche Viehverwertung in Westpreussen aufzuweisen. Die hauptsächliche Schwierigkeit besteht auch hier vor allen Dingen in der geringen genossenschaftlichen Schulung der Bevölkerung. Dazu kommt aber noch, dass sich hier der Grossgrundbesitz nicht in dem Maße wie in Ostpreussen direkt an den Genossenschaften beteiligt. Er nimmt in der genossenschaftlichen Viehverwertung Westpreussens eine Sonderstellung ein, insofern, als er seine Tiere durch die eigens für ihn geschaffene Geschäftstelle in Danzig verwerten lässt.

Die Entwicklung setzt bereits 1900 ein, schreitet dann aber nur langsam vorwärts; 1906 waren 5, 1912 8 Genossenschaften (inkl. der Geschäftsstelle Danzig) vorhanden.

In den einzelnen Jahren ergab die Ausdehnung der genossenschaftlichen Viehverwertung folgendes Bild:

Jahr	Zahl d. Gen.	Umsatz
1906	5	960198 M.
1907	5	903215 „
1908	5	1022563 „
1909	7	1119658 „
1910	7	1429758 „
1911	7	2135287 „
1912	8	2609260 „

Im einzelnen wurden 1912 verwertet: 709 Rinder, 21516 Schweine, 1444 Kälber und 518 Schafe. Die Rindviehverwertung war grösser als in Ostpreussen. Der grösste Teil fällt hiervon auf die Geschäfsstelle Danzig, die ausschliesslich vom Grossgrundbesitz beschickt wurde. Der Gesamtumsatz dieser Stelle hat sich nicht wesentlich gehoben; er betrug 1906 134897 Mark gegen 230871 im Jahre 1912.

Der Absatz der Genossenschaften geht hauptsächlich nach Berlin, dann aber auch nach Magdeburg und Dresden. Nur einige Genossenschaften lassen direkt durch die Zentrale verwerten.

Schleswig-Holstein.

In Schleswig-Holstein hat die gemeinsame Verwertung des Viehs am frühesten eingesetzt und auch eine verhältnismässig schnelle Entwicklung erfahren. Das erklärt sich daraus, dass hier die Bedingungen dafür in hohem Maße gegeben waren.

Es kamen 1912 auf 100 Einwohner:

	Rinder	Schafe	Schweine
in Schleswig-Holstein	67,4	9,8	86,4
im Reichsdurchschnitt . . .	31,2	8,9	33,7

Hierzu kam noch eine äusserst ungünstige Absatzgelegenheit, da für die Provinz schon wegen seiner geographischen Lage fast ausschliesslich Hamburg Bedeutung besass.

Die Organisation der Verwertung nimmt aber innerhalb des Rahmens der genossenschaftlichen Viehverwertung in Deutschland eine ganz eigenartige Stellung ein. Den Unterbau bildet hier nicht die Genossenschaft, sondern ein System von Vertrauensmännern. Ungefähr 50 von ihnen, die von den verschiedensten landwirtschaftlichen Korporationen angestellt sind, übernehmen das Sammeln und Verladen der Tiere, schliessen auch die diesbezüglichen Versicherungen im Namen der Geschäftsstelle ab und erteilen endlich an die Interessenten bereitwilligst Auskunft über die Marktlage.

Diese Eigenart erklärt sich zunächst einmal aus der historischen Entwicklung.

Die Eigenverwertung des Viehs wurde in Schleswig-Holstein zuerst 1895 von dem Ostholsteinischen Meiereiverbande unter Leitung des Ökonomierates Petersen-Eutin durchgeführt, und zwar in der Form, dass am Hamburger Markt eine Geschäftsstelle errichtet wurde, die die unmittelbare Verwertung des von den Mitgliedern des Verbandes eingesandten Schlachtviehs übernahm. Der Nutzen dieser Verwertung wurde bald auch in den weiteren Kreisen der einsichtigen schleswig-holsteinischen Landwirte bekannt. Und so kam es, dass die 1896 geschaffene Landwirtschaftskammer für die Provinz Schleswig-Holstein, um den immer dringenderen Wünschen der Landwirtschaft entgegenzukommen, als eine ihrer ersten Aufgaben die Übernahme der Geschäftsstelle des Ostholsteinischen Meiereiverbandes beschloss, um die Organisation auf die ganze Provinz ausdehnen zu können. Sie behielt die bewährte Form der persönlichen Fühlungnahme des einzelnen Einsenders mit der Geschäftsstelle bei und stellte überall da, wo es sich als notwendig erwies, Vertrauensmänner für die Einsammlung der Tiere an.

Aber noch ein weiterer Grund sprach für die Beibehaltung dieses Systems der Verwertung. Es entsprach weit mehr der Eigenart der schleswig-holsteinischen Landwirte als die Genossenschaftsform. Das Hauptkontingent bilden hier nämlich grössere Besitzer,[1]) die in ihrer Wirtschaftsführung grosse Selbstständigkeit zeigen und oft sogar selbst den Viehhandel betreiben. Ihnen konnte an einer engen Bindung ihrer wirtschaftlichen Tätigkeit, wie es die Genossenschaften verlangen mussten, sehr wenig gelegen sein. Sie wollten sich vielmehr die Verfügung über ihre Tiere vorbehalten. Hierzu war das System der Vertrauensmänner besonders geeignet. Die Landwirte holen sich nunmehr, bevor sie ihre Tiere den Vertrauensmännern übergeben, telephonisch genaue Auskunft von der Geschäftsstelle ein, und scheint ihnen die Geschäftslage nicht günstig, so suchen sie eine anderweitige Verwertung auf.

[1]) In Schleswig-Holstein entfallen von 100 Besitzern auf den Grossgrundbesitz 6,4, in Preussen 2,0, auf den mittleren Besitz 25,9, in Preussen 10,9.

Für ihre Tätigkeit erhalten die Vertrauensmänner für jedes zur Verladung kommende Stück Grossvieh 1,80 Mark, für jedes Stück Kleinvieh 0,80 Mark. Diese Beträge werden dem Lieferanten bis auf 0,30 Mark pro Schwein als Distriktkosten in Anrechnung gebracht.

Erst in den letzten Jahren hat sich in Schleswig-Holstein, dank der eifrigen Arbeit der Landwirtschaftskammer, die Bilduug von Genossenschaften durchführen lassen. Es bestehen augenblicklich 3, die 1912 einen Umsatz von 1129839 Mark, das ist fast genau 10 % des Gesamtumsatzes, aufzuweisen hatten.

Im ganzen betrugen die Umsätze[1]) in den einzelnen Jahren:

1897	955134	1905	4491242
1898	2335645	1906	5681231
1899	2140454	1907	7789008
1900	2286813	1908	6651386
1901	2569468	1909	6791000
1902	2632628	1910	9298229
1903	3203926	1911	9147235
1904	3239409	1912	11278065

Im einzelnen wurden umgesetzt: 3396 Rinder, 62544 Schweine, 2583 Kälber und 2977 Schafe. Im Verhältnis zu dem grossen Bestand an Rindvieh — er beträgt mehr als das doppelte des Reichsdurchschnitts — ist die Verwertung durch die Geschäftsstelle nur gering. Das rührt daher, dass für Grossvieh hauptsächlich der Husumer Markt in Betracht kommt. Die Geschäftsstelle unterhielt deshalb von 1900 bis 1908 dort eine Filiale. Als sich dann aber die Absatzverhältnisse für die Landwirtschaft am dortigen Markt besserten, wurde sie wieder aufgehoben.

Der Absatz ging zum weitaus grössten Teil an die Geschäftsstelle in Hamburg, der Rest an eine Reihe von Grossschlächtereien, mit denen die Geschäftsstelle Verträge abgeschlossen hatte.

Brandenburg.

Die Provinz Brandenburg ist für die genossenschaftliche Viehverwertung sehr ungeeignet. Die Viehproduktion zunächst hat keinen wesentlichen Überschuss aufzuweisen. Im Jahre 1896—98 fand zwar noch ein Mehrversand von Rindern in Höhe von durchschnittlich 50797 Stück und von Schafen in Höhe von 33769 Stück statt. Schweine dagegen wurden damals schon in beträchtlicher Zahl eingeführt. Seitdem hat die Viehhaltung gewaltig nachgelassen.

[1]) Die Zahlen von 1897 bis 1905 einschliesslich sind der Arbeit von Assbass und Ziese: „Der Viehverkauf am Hamburger Schlachtviehmarkt durch die Geschäftsstelle der Landwirtsbhaftskammer“ entnommen. Sie stellen die Gesamtumsätze der Geschäftsstelle dar, also nicht die Umsätze Schleswig-Holsteins allein. Doch waren bis 1906 die Einsendungen von ausserhalb nur gering. Von 1906 ab sind dann die Aufstellungen des Landes-Ökonomiekollegiums für Schleswig-Holstein allein zur Darstellung gekommen.

Es kamen auf 100 Einwohner:

	Rinder	Schafe	Schweine
1897	28,6	31,8	31,4
1912	21,8	13	29

Weit wichtiger aber ist die Nähe Berlins, in dem das ohne grosse Kosten herbeigeschaffte Vieh der Provinz bereitwilligen Absatz findet.

Diese Gründe mussten das Aufkommen von Genossenschaften erschweren, und so sind auch erst im Laufe des Jahres 1913[1]) an der westlichen Grenze der Mark 2 Genossenschaften entstanden. Dagegen findet von hier aus in weitgehendem Maße ein direkter Einsendungsverkehr an die Zentrale in Berlin statt.[2])

Seit 1909 hat die genossenschaftliche Verwertung des Viehes noch in zwei weiteren Provinzen Eingang gefunden, in Schlesien und Sachsen.

Schlesien.

In Schlesien hat sie jedoch trotz grosser Bemühungen der Bezirksvereine keine Entwicklung nehmen können. Der Grund liegt darin, dass die Nähe der grossen Industrieplätze kein eigentliches Bedürfnis hierfür aufkommen liess.[3]) Es waren 1912 zwei Genossenschaften vorhanden, von denen eine jedoch 1913 den Betrieb wieder einstellte.

Die Entwicklung im einzelnen geht aus folgender Aufstellung hervor:

Jahr	Zahl d. Gen.	Umsatz
1909	1	14964 M.
1910	1	80000 „
1911	1	91011 „
1912	2	127470 „

Die Verwertung erstreckt sich nur auf Schweine. 1912 wurden 1037 Stück umgesetzt.

Provinz Sachsen.

Weit bessere Aussichten als in Schlesien hat die genossenschaftliche Viehverwertung in der Provinz Sachsen. Wenngleich der südlichere Teil eine dichte Bevölkerung aufweist, so entspricht doch der nördlichere, von den Provinzen Hannover und Brandenburg eingeschlossene Landstrich, dem Charakter der beiden Nachbarprovinzen, so dass sich wenigstens für Schweine und Schafe noch ein Überschuss ergeben konnte.

Es kamen 1912 auf 100 Einwohner:

	Rinder	Schafe	Schweine
in Sachsen	25,8	19,4	45,2
im Reichsdurchschnitt . .	31,2	8,9	33,7

[1]) Nach einem Bericht der „Hannoversche Land- und Forstwirtschaftliche Zeitung“ 1913, Nr. 17.

[2]) Nach einem Bericht der „Deutsche Landwirtschaftliche Genossenschaftspresse“ vom 30. September 1912. Genaue Zahlen konnten nicht beschafft werden.

[3]) Die Einsendung eines Fragebogens an die Landwirtschaftskammer Schlesiens wurde dahin beantwortet, dass es ihr zur Ausfüllung an der nötigen Zeit fehle.

Die Entwicklung der genossenschaftlichen Viehverwertung setzt, behindert durch das Vorhandensein eines starken Grossgrundbesitzes, nur langsam ein. Erst 1912 fand ein bemerkenswerter Aufschwung statt.

In den vier Jahren ergaben sich folgende Umsätze:

Jahr	Zahl der Gen.	Umsatz
1909.	1	327719 M.
1910.	1	315255 „
1911.	1	318235 „
1912.	5	1588775 „

Im einzelnen wurden verwertet: 1786 Rinder, 6624 Schweine, 302 Kälber und 14 Schafe.[1])

Die Regelung des Absatzes der preussischen Genossenschaften wird heute zum Teil von der Zentrale der Viehverwertung, zum Teil von den Geschäftsstellen der Landwirtschaftskammern vorgenommen.

Zentrale für Viehverwertung (Viehzentrale).

Die Zentrale für Viehverwertung ist eine indirekte Schöpfung der preussischen Landwirtschaftskammern. Im Sommer 1890 wurde von deren Vorständen die „Zentralstelle der preussischen Landwirtschaftskammern“ („Viehverwertungsstelle“) ins Leben gerufen. Sie hatte die Aufgabe, “nicht nur alle Vorgänge hinsichtlich des inländischen wie des ausländischen Vieh- und Fleischhandels zu beobachten und zu verfolgen und Anregungen zur Abstellung und Bekämpfung diesbezüglicher, die deutsche Landwirtschaft und Viehhaltung bedrohender Missstände zu geben, sondern auch Einrichtungen der landwirtschaftlichen Selbsthilfe auf diesem Gebiete zu organisieren . . . . “

Bald aber erkannte sie, dass es bei der besondern Struktur der Viehmärkte nötig sein würde, selbst praktisch einzugreifen. Insbesondere schien auch zur Schaffung und Verwaltung eines Magerviehhofes bei Berlin, den man in das Programm aufgenommen hatte, eine kaufmännisch organisierte Institution Voraussetzung zu sein. Zur Führung risikoreicher Geschäfte sowohl als auch ganz besonders zur Aufbringung der hierzu nötigen Kapitalien war aber die Zentralstelle schon deshalb nicht geeignet, weil ihre Mitglieder die von allgemeinen Mitteln unterhaltenen Landwirtschaftskammern[2]) waren.

Man schuf daher noch im selben Jahre eine selbständige Organisation, die „Zentrale für Viehverwertung, e. Gen. m. b. H.“, die unter dem Namen „Viehzentrale“ allgemeiner bekannt wurde. Ihre Mitglieder rekrutieren sich hauptsächlich aus dem Grossgrundbesitz der östlichen Provinzen; daneben hat aber auch die Mehrzahl der preussischen Genossenschaften Geschäftsanteile erworben.

[1]) Ein an die Landwirtschaftskammer der Provinz Sachsen gerichteter Fragebogen zwecks Angabe von Einzelheiten wurde nicht beantwortet.

[2]) Die Landwirtschaftskammern haben in ihren Provinzen das Steuerrecht über die ansässigen Landwirte.

Die Zentrale hatte sich nach ihren Statuten sowohl die Verwertung von Nutzvieh als auch von Schlachtvieh zur Aufgabe gestellt. Letztere gedachte sie insbesondere dadurch zu fördern, dass sie „die Verwertung von Vieh und Viehprodukten der Mitglieder durch gemeinschaftlichen Verkauf und den Betrieb von Handels- und Kommissionsgeschäften an den Fettviehmärkten Deutschlands“ aufnahm. Sie glaubte anfangs diese Aufgabe in ähnlicher Weise wie die Landwirtschaftskammer für Schleswig-Holstein durch Gründung einer Geschäftsstelle durchzuführen und genügend Landwirte zu gewinnen, die ihr Vieh durch sie verwerten liessen, aber bald musste sie einsehen, dass das Gebiet, das sie umspannen sollte, weit grösser war als Ostholstein, und dass infolgedessen ganz andere Voraussetzungen erfüllt sein mussten. Insbesondere der kleinere Landwirt bedurfte eines festen Anschlusses und einer zielbewussten Anleitung, sollte er sich zu dieser risikoreichen Verwertung verstehen. So wurden denn allenthalben im Land Genossenschaften gegründet. Deren Organisation überliess man zwar zweckmässiger Weise den Landwirtschaftskammern, aber für die Regelung des eigentlichen Absatzes war die Zentrale wenigstens anfangs unentbehrlich.

Sie schloss an den von Genossenschaften beschickten Märkten mit geeigneten Kommissionären Verträge ab zwecks Übernahme von Genossenschaftssendungen. Sie erhielt hierfür $^1/_4$ % des Bruttoumsatzes von den Kommissionären, die ihrerseits $1^1/_2$ % in Anrechnung brachten, zurückvergütet. Wo ihr die Zustimmung der Genossenschaften zur Anlieferung an ihre Kommissionäre nicht möglich war, da suchte sie wenigstens das Kontrollrecht über die betreffenden Verkäufer zu erlangen. Weiterhin übernahm sie an den neugegründeten Geschäftsstellen entweder die Verwaltung selbst, so in Hannover und Frankfurt a. M., oder sie trat ihnen als Gesellschafter bei. Da die Errichtung der Stellen wesentlich davon abhing, ob sich die Zentrale mit den ihr angeschlossenen Genossenschaften beteiligte, so gelang ihr ausserdem noch eine Umsatzprämie, meist 20 bis 30 Pf. pro Stück, durchzusetzen.

Die Bedeutung, die die Zentrale für die Entwicklung der genossenschaftlichen Viehverwertung gehabt hat, wurde bereits eingehend untersucht. Es wurden aber auch die Gründe angegeben, die die von der Zentrale beanspruchte Zentralisation für die Verhältnisse des Viehmarktes unzweckmässig erscheinen liessen. Die hieraus sich ergebenden Missstände traten besonders an den weiter entfernten westlichen Märkten auf. Für den Osten lagen die Verhältnisse insbesondere wegen der engen wirtschaftlichen Beziehungen zu Berlin ganz anders. Der Absatz der östlichen Provinzen an die Zentrale zeigt sogar in den letzten Jahren eine nicht unbeträchtliche Zunahme.

Die Gesamteinsendungen (hauptsächlich Sendungen von Genossenschaften und Einzellieferanten aus den östlichen Provinzen und Brandenburg) betrugen:

1905	2738311 M.	1909	2105512 M.
1906	1941927 „	1910	5116973 „
1907	2284993 „	1911	7698788 „
1908	2057113 „	1912	10732588 „

Die Einzeleinsendungen, die aus den östlichen Provinzen, sowie aus Schlesien, Brandenburg und den Grossherzogtümern Mecklenburg stammten, machten hiervon 1912 ungefähr den fünften Teil, nämlich 2072883 M., aus.

Gewiss weist auch der Umsatz, den die Zentrale im Westen, teils für eigene Rechnung, teils kommissionsweise vermittelte, von Jahr zu Jahr erhebliche Steigerungen auf. Sie verwertete hier:

1906	2934248 M.	1910	11447371 M.
1907	5093061 „	1911	23424677 „
1908	5903512 „	1912	29150371 „[1]
1909	7641878 „		

Aber diese Steigerung ist nur scheinbar auf das Konto der Zentrale zu setzen, da hierin auch die Umsätze der an die Zentrale angeschlossenen Genossenschaften, die durch die Geschäftsstellen verkaufen liessen, mit enthalten sind.

Ausser an den bekannten Geschäftsstellen werden Verkäufe der Zentrale an folgenden Märkten, an denen sie Verträge mit Kommissionsfirmen abgeschlossen hat, vorgenommen: Bremen, Dresden, Magdeburg, Leipzig und Braunschweig.

Im Mai 1913 wurde die Liquidation der Zentrale beschlossen. Die Ursachen hierfür lagen nicht auf dem eigentlichen Gebiete der Schlachtviehverwertung, sondern in der ganz unzweckmässigen Form des Unternehmens. Diese erwies sich besonders bei der Finanzierung des Magerviehhofes Friedrichsfelde als äusserst nachteilig.

Im allgemeinen eignen sich für die genossenschaftliche Unternehmungsform nur Handelsgeschäfte, da für die Beschaffung der hierzu nötigen liquiden Gelder die Geschäftsanteile und die Haftpflichtsummen der Genossen ausreichen. Eine Verkleinerung des Mitgliederkreises zieht einfach eine Einschränkung des Geschäftsradius und damit der finanziellen Basis nach sich. Zu dem Geschäftsbereich der Zentrale gehörte aber auch die Gründung und Leitung des Magerviehhofes Friedrichsfelde. Infolge der vom Staat gestellten hohen hygienischen Forderungen erwies sich hierzu ein Kapital von ungefähr 4,9 Millionen Mark als unbedingt notwendig. Hiervon waren rund 3 Millionen Mark durch Hypothekarkredit und ein vom Staat gewährtes Darlehn, der Rest von 1,9 Millionen Mark aber auf Grund der Geschäftsguthaben und der Haftpflichtsummen beschafft worden. Hierin lag der grundlegende Fehler. Die bei den Genossenschaften gegebene leichte Austrittsmöglichkeit durch blosse Kündigung konnte, wenn sie in grösserer Anzahl erfolgte, die Genossenschaft vor unabsehbare finanzielle Schwierigkeiten stellen. Dieser Fall trat 1911 ein. Infolge der grossen Futter-

[1]) Im einzelnen wurden 1912 umgesetzt: 2799 Rinder, 226269 Schweine, 19294 Kälber, 1347 Schafe und 17654 Ferkel.

knappheit lag die Viehproduktion und infolgedessen auch der Nutzviehhandel schwer darnieder. Hinzu kam noch die Seuche, die den Magerviehhof fünf Monate lang geschlossen hielt. Die Folge davon war eine Unterbilanz für 1911 von 211145 Mark[1]). Die Fonds reichten zur Deckung nicht aus, so dass die Haftsumme in Anspruch genommen werden musste. Man umging dies, indem man den Geschäftsanteil von 100 auf 200 Mark erhöhte. Infolgedessen meldete mehr als der vierte Teil der Genossen mit einer Haftsumme von 600000 Mark seinen Austritt an. Da nunmehr der Gesamtkredit der Zentrale nicht ausreichte, um das für den Magerviehhof nötige Kapital zu schaffen und ausserdem bei der damaligen Geldlage an eine anderweitige Heranziehung nicht zu denken war, so musste der Konkurs beim Inkrafttreten der Kündigungen unvermeidlich sein. Dem beugte man dadurch vor, dass man die Liquidation des Unternehmens beschloss.

Einen Käufer für den Magerviehhof zu finden, war jedoch ganz ausgeschlossen, vielleicht auch garnicht gewollt. Man beabsichtigte jetzt vielmehr das ganze Unternehmen auf einer für die grossen finanziellen Ziele geeigneteren Basis fortzuführen und wählte hierzu die mehr auf kapitalistischer Grundlage beruhende Gesellschaft m. b. H., bei der in irgend einer Form auch der Staat, vielleicht sogar die am Markt verkaufenden Händler beteiligt sein werden.

Geschäftsstellen.

Weit grössere Bedeutung für den Absatz als die Zentrale haben seit einiger Zeit, wie bereits ausgeführt wurde, die Geschäftstellen an den einzelnen Märkten erlangt. Das zeigt sich vor allen Dingen auch in der raschen Steigerung ihrer Umsätze.

Diese betrugen:

1906 . . .	6015858 M.	1910 . . .	15128917 M.
1907 . . .	8676646 „	1911 . . .	24410931 „
1908 . . .	8864347 „	1912 . . .	23313970 „
1909 . . .	10213209 „		

Der Anteil der Geschäftsstellen an der Menge des insgesamt genossenschaftlich verwerteten Viehs in Preussen betrug 1912 26,2 %.[2])

Die Geschäftsform der Unternehmungen ist die Gesellschaft m. b. H. Das Stammkapital beträgt durchweg 20000 Mark und wird von den Landwirtschaftskammern oder anderen landwirtschaftlichen Organisationen nach Massgabe ihres Interesses aufgebracht. Zu den Unkosten steuern die Kammern entsprechend ihren Anteilen bei, bis die Stellen sich selbst unterhalten können.

Für die Vermittlung des Absatzes wird eine Gebühr erhoben, die sich nach der jeweiligen Höhe der Unkosten richtet. Für die Hamburger Geschäftsstelle betragen zum Beispiel die höchsten Gesamtunkosten (Un-

[1]) Das war übrigens das erste Mal, dass das Unternehmen mit Verlust abschloss Es hatte seit 1907 eine Dividende von 6 % und von da an von 4 % gezahlt.

[2]) Der Anteil ist aber im Jahre 1913 durch Gründung der Geschäftsstelle Köln, die gleich im ersten Jahre einen Umsatz von 11,9 Millionen Mark erzielte, sehr gestiegen.

kosten des Verkaufs, Marktgebühr, Versicherungskosten, die sonst meist wegfallen) für einen Ochsen 4 % des Erlöses, für anderes Rindvieh infolge höherer Versicherungsunkosten 4½ %, für Kälber 3½ % und für Schweine 3 %.

Hamburg.

Die älteste dieser Verkaufsorganisationen ist die 1895 vom Osthosteinischen Meiereiverbande gegründete Geschäftsstelle am Hamburger Markt, die zwei Jahre später auf die ganze Provinz ausgedehnt wurde. Sie hat im weiteren Verlauf der Entwicklung den anderen Verkaufsstellen oft als Vorbild gedient.

Ihre Tätigkeit erstreckt sich im wesentlichen auf folgende Punkte: Sie übernimmt die Vermittlung des direkten Absatzes von Schlachtvieh jeglicher Art. Das geschieht in ähnlicher Weise wie bei der Zentrale für Viehverwertung durch Verträge mit Kommissionären. Weiterhin versichert sie in Ermangelung von Genossenschaften die eingesandten Tiere gegen Unfälle beim Transport und gegen Beanstandung nach der Schlachtung. Die Geschäftsstelle hat endlich ein grosses Gewicht auf eine Auskunftserteilung gelegt, womit sie, wie wir sahen, einem grossen Bedürfnis der dortigen Landwirte entgegenkommt. Sie bezieht sich auf alle den Markt betreffenden Fragen und wird den landwirtschaftlichen Vereinen und Genossenschaften oder den von diesen bezeichneten Vertrauensmännern unentgeltlich mitgeteilt. Für private Auskunftserteilung wird eine Gebühr von 5 Mark jährlich erhoben.

Die Kosten der ganzen Einrichtung sind von der Landwirtschaftskammer Schleswig-Holstein gestellt worden, die auch jetzt noch einen erheblichen Zuschuss zum Unterhalt beisteuert. Seit 1911 beteiligt sich auch die Landwirtschaftkammer Hannover mit jährlich 1000 Mark an der Geschäftsstelle, wodurch sie sich einen Einfluss auf deren Tätigkeit, wenigstens soweit die hannoverschen Einsendungen davon betroffen werden, gesichert hat. Von dieser Summe erhält die Zentrale wiederum 450 Mark als Abgabe für die Sendungen der ihr angeschlossenen Genossenschaften zurückvergütet.

Die Gesamtumsätze sind aus folgender Aufstellung ersichtlich:

1906[1]) . . .	5528778 M.	1910 . . .	8952411 M.
1907 . . .	8270446 „	1911 . . .	10566035 „
1908 . . .	7869375 „	1912 . . .	10409216 „
1909 . . .	7490700 „		

Daran waren 1912 beteiligt: 3474 Rinder, 6822 Kälber, 72101 Schweine und 3477 Schafe.

Von der Zufuhr am deutschen Markt betrug der Umsatz der Geschäftsstelle in Prozent:

	Rinder	Kälber	Schafe	Schweine
1907 . . .	6,3	6,3	2,8	11,5
1912 . . .	6	10,2	3,3	12,2

[1]) Die Umsätze in den vorhergehenden Jahreu fallen in der Hauptsache mit deu bereits mitgeteilten Gesamtumsätzeu der Proviuz Schleswig-Holstein zusammen.

Die Einsendungen erfolgten früher fast ausschliesslich und jetzt noch zum weitaus grössten Teil aus der Provinz selbst.

Von ausserhalb der Provinz (hauptsächlich aus Hannover und zum kleineren Teil aus Mecklenburg) wurden in Prozent der Gesamtsendungen eingesandt.

	Rinder	Kälber	Schafe	Schweine
1905 . . .	2	6,3	2,8	11,5
1912 . . .	8,1	10,2	3,3	12,2

Seit Juni 1912 hat die Geschäftsstelle auch die Kälbervermittlung planmässig aufgenommen. Ausserdem beteiligt sie sich an den Magerviehmärkten in Neumünster dadurch, dass sie in ähnlicher Weise wie in Hamburg das Vieh ihrer Einsender verwertet. Sie übernimmt ferner auch die Beschaffung von Fett- und Magervieh für die Staatsanstalten Hamburgs. Und endlich hat sie noch 1912 für die Geschäftsstellen des Bayrischen Landwirtschaftsrates die Vermittlung von Milchkühen und für einige preussische Stellen die Lieferung einiger Transporte Ochsen und Schweine übernommen.

Frankfurt a. M.

Am 1. August 1908 wurde nach dem Muster der Hamburger Stelle in Frankfurt a. M. von den dortigen interessierten landwirtschaftlichen Körperschaften eine „Geschäftsstelle für Schlachtviehverkauf" geschaffen. Die Veranlassung hierzu lag darin, dass ein Teil der hier verkaufenden Genossenschaften, unzufrieden mit der Verwertung durch die Zentrale, sich abgetrennt hatte. Der hierdurch entstandenen Zersplitterung gedachte man auf diese Weise entgegenwirken zu können. Anfangs jedoch verkaufte die Zentrale noch neben der Geschäftsstelle, bis am 1. September 1909 die Geschäftsführung der Stelle der Zentrale übertragen wurde. Sie übernahm damit auch das Delkredere, da die Einrichtung des Verkaufsvermittlers hier nicht vorhanden ist.

An der Geschäftsstelle sind als Gesellschafter beteiligt: die Landwirtschaftskammer für die Provinz Hannover mit 9000 Mark, die Zentrale für Viehverwertung mit 3000 Mark, der Bayerische Landwirtschaftsrat mit 4000 Mark, ferner die Landwirtschaftskammer für das Grossherzogtum Hessen-Darmstadt, die Landwirtschaftskammer für den Regierungsbezirk Wiesbaden, die Landwirtschaftskammer für den Regierungsbezirk Kassel und endlich die Landwirtschaftskammer für die Provinz Westfalen mit je 1000 Mark.

Die Entwicklung der Stelle in den einzelnen Jahren veranschaulicht folgende Übersicht. Es wurden umgesetzt:

1908 (Aug.—Sept.) . . .	1359363 M.
1909	2603987 „
1910	3612563 „
1911	5068902 „
1912	3523218 „

Im einzelnen verwertete sie 1912 319 Rinder, 29312 Schweine, 257 Kälber und 15 Schafe.

An den Einsendungen ist in erster Linie Hannover beteiligt. Es kamen durchschnittlich 80 % der Schweine, 90 % der Kälber, 50 % der Schafe und 30 % des Grossviehs von hier. Die übrigen Einsendungen erfolgten aus der Umgegend von Frankfurt a. M., zum Teil aus Bayern.

Eine Filiale der Stelle befindet sich in Mannheim.

Hannover.

In Hannover wurde 1910 ebenfalls eine Geschäftsstelle für Schlachtviehverkauf von der dortigen Landwirtschaftskammer ins Leben gerufen. Die Verwaltung und das Delkredere wurde auch hier der Zentrale übertragen, und zwar deshalb, weil auf die dortigen Kommissionäre kein Verlass war. Es waren immerfort Klagen eingelaufen, dass das Genossenschaftsvieh nachweislich schlechter von den Kommissionären verwertet werde als das der Händler.

Die Stelle erzielte in den einzelnen Jahren folgende Umsätze:

1910	1065056 M.
1911	1385179 „
1912	1170213 „

Eine grössere Bedeutung hat die Stelle wegen der guten Bezugsmöglichkeiten für den hannoverschen Markt nicht erlangen können.

Im einzelnen wurden 1912 umgesetzt: 419 Rinder, 7908 Schweine, 385 Kälber und 534 Schafe. Die Einzeleinsendungen machten hiervon 1912 ungefähr die Hälfte aus, nämlich 299 Rinder, 3630 Schweine, 141 Kälber und 514 Schafe.

Die Einsendungen stammten zum weitaus grösseren Teil aus der Provinz, zum geringeren Teil aus Oldenburg.

Weit grössere Bedeutung als Frankfurt und Hannover erlangten die Geschäftsstellen in Essen und Köln.

Essen.

In Essen wurde im Januar 1910 die „Viehverkaufsstelle der vereinigten Landwirtschaftskammern" ins Leben gerufen. An ihr sind beteiligt: die Landwirtschaftskammern von Hannover, Rheinland und Westfalen, weiterhin die Zentrale für Viehverwertung in Berlin und die Westfälische Zentralgenossenschaft in Münster. Ausser in Essen wurden noch Nebenstellen in Dortmund, Elberfeld und Düsseldorf geschaffen. Der Verkauf geschieht durch Kommissionäre.

Die Entwicklung geht aus folgender Aufstellung hervor.

Es wurden umgesetzt:

1910	1670548 M.
1911	7203322 „
1912	8980542 „

Im einzelnen wurden 1912 umgesetzt: 2313 Rinder, 58138 Schweine, 7127 Kälber und 276 Schafe. Die Einzeleinsendungen machten davon aus: 220 Rinder, 2099 Schweine, 2181 Kälber und 33 Schafe im Gesamtbetrage von 401475 Mark.

Die Einsendungen stammten aus Hannover, Oldenburg und Westfalen. Es wurden eingeliefert 1912:

	Rinder	Schweine	Kälber	Schafe
aus Hannover-Oldenburg . .	1225	42220	2352	28
„ Westfaleu	1088	15938	4775	248

Die Entwicklung der Stelle erscheint in jeder Beziehung gesichert. Sie hat jetzt bereits $^1/_4$ bis $^1/_3$ des gesamten Auftriebs an Schweinen in Händeu. Voraussichtlich wird bei einer baldigen weiteren Erschliessung Oldenburgs sich dieser Anteil noch steigern.[1])

Köln.

Am Kölner Markt herrschte seit einer Reihe von Jahreu eine grosse Zersplitterung der genossenschaftlichen Einsendungen. Die meisten niederrheiuischeu Genossenschaften liessen ihr Vieh durch den Rheinischeu Bauernverein zu Köln, einige hannoversche Genossenschaften durch die Zentrale für Viehverwertung, wieder andere durch besondere Kommissionäre verwerten. Diese unleidlichen Zustände hatten bereits 1910 zu Verhandluugen zwischen deu interessierten Zentralstelleu geführt, um eine Zusammenfassung aller Genossenschafteu anzubahneu. Aber dem standen persönliche Interessengegensätze im Wege, und so gelang die Gründung der „Landwirtschaftlichen Viehverkaufstelle“ erst 1912. An dem Unterueihmen sind beteiligt: die Landwirtschaftskammern für Hannover und Rheiuprovinz, die Zentrale für Viehverwertung in Berliu uud der Rheinische Bauernverein zu Köln mit je 5000 Mark.

Im Januar 1913 wurde der Geschäftsbetrieb aufgenommeu. Die Stelle erzielte gleich im ersten Jahre einen Umsatz, der sie sofort au die erste Stelle sämtlicher Geschäftsstelleu in Deutschland setzte. Sie verwertete nämlich 1126 Rinder, 7339 Kälber, 86796 Schweine und 460 Schafe im Gesamtbetrage von 11795021 Mark.

Die Einsendungen stammten zur Hälfte aus Hannover, zu einem Drittel aus Oldeuburg, der Rest kam aus Westfalen und dem Niederrhein.

Auch hier ist die Entwicklung noch nicht abgeschlossen. Gelingt es erst, die auch jetzt noch am Markt selbständig verkaufendeu Genossenschaften für eine Verwertung durch die Geschäftsstelle zu gewiuneu, so dürfte der Auteil der Stelle am Gesamtumsatze, der hier ebenfalls $^1/_4$ bis $^1/_3$ beträgt, auf die Hälfte gesteigert werden.

b) Oldenburg.

Das Herzogtum Oldenburg ist mit der Povinz Hannover, von der es uach allen Seiten hin eingeschlossen wird, auf das engste verwaudt. Das trifft

[1]) 1913 ist der Umsatz von 9 Millionen im Jahre 1912 auf annähernd 11 Millionen gestiegen.

iusbesondere auch für seine Viehproduktion zu. Es ist in ausgesprocheuem Maße Viehausfuhrland, besonders für Schweine.

Die Entwicklung der Viehproduktion des Herzogtums veranschaulichen folgende Zahlen.

Auf 100 Einwohner kamen:	Rinder	Schafe	Schweine
1897 . . .	67,6	67,6	47,9
1912 . . .	65,1	9,5	101,0
demgegenüber im Reichsdurchschnitt 1912 . . .	31,2	8,9	33,7

Angesichts dieser günstigen Voraussetzungen ist es eigentlich wunderlich, dass hier die genossenschaftliche Viehverwertung erst sehr spät, im Jahre 1908, einsetzte. Das ist im wesentlichen darauf zurückzuführen, dass hier nicht wie in Preussen eine helfende organisatorische Hand eingegriffen hat. Vielleicht auch hat die gute Absatzgelegenheit nach Bremen und in das Industriegebiet das allgemeine Bedürfnis hiernach nicht in so hohem Maße fühlbar gemacht wie in manchen Teileu Hannovers.

1908 setzt dann die Entwicklung lebhaft ein[1]), wie aus folgender Übersicht hervorgeht:

Jahr	Zahl d. Gen.	Umsatz
1908	1	733761 M.
1909	1	1940449 „
1910	1	2581267 „
1911	4	4073128 „
1912	6	6122071 „

Die genauen Umsatzzahlen in den einzelnen Tierarten liessen sich nicht für alle Genossenschaften feststelleu. Doch wurdeu zum weitaus grössten Teil Schweine verwertet. Die Umsätze in Kälbern waren nur sehr gering, und Grossvieh wurde bisher nur vereinzelt eingesandt. Nutzviehverwertung fand der geringen Entwicklung der Genossenschaften entsprechend ebenfalls nicht statt[2]).

Der Absatz geht zum grösstеu Teil uach Köln, dann nach Essen, Duisburg, Elberfeld, Düsseldorf und an die Wurstfabriken im Herzogtum selbst.

Eine Unterstützung des Staates findet weder direkt noch indirekt statt. Die Zusammenfassung der Genossenschaften ist nicht einheitlich durchgeführt. Die Mehrzahl der Genossenschafteu siud dem „Verband Oldenburgischer Landwirtschaftlicher Genossenschaften“ und dem „Verband der Viehverwertungsgenossenschaften für das Herzogtum Oldenburg“ angeschlossen, der Rest gehört uoch keiner Organisation an.

Die weiteren Aussichten für die genossenschaftliche Viehverwertung siud ausserordentlich günstig[3]). Die günstigen Vorbedingungen, ein in-

[1]) Als Ursache werden Ringbildungen der Händler angegeben.

[2]) Doch besteht eine dem „Verbande Oldenburgischer Landwirtschaftlicher Genossenschaften“ angeschlossene Zuchtviehverwertungsgenossenschaft, die 1912 für 484015 M. Rinder umsetzte.

[3]) 1913 sind zwei neue Genossenschaften mit zusammen ungefähr 1 Million Umsatz hinzugekommen.

telligenter Bauernstand und eine einheitliche Schweineproduktion, die sich seit Jahren auf allen Märkten des Industriegebietes einen Namen erworben hat, machen Oldenburg zu einem der aussichtsreichsten Gebiete für den genossenschaftlichen Viehabsatz.

c) Baden.

Im grossen und ganzen reicht die Viehproduktion Badens gerade aus, um seine Bevölkerung zu ernähren.

Im Durchschnitt der Jahre 1896/98 wurden mehr empfangen: 8212 Rinder, 1307 Schafe, 2750 Schweine. Seitdem hat sich dieses Verhältnis noch mehr zugunsten einer Vieheinfuhr verschoben.

Es kamen 1912 auf 100 Einwohner:

	Rinder	Schafe	Schweine
in Baden	30,4	1,9	22,4
im Reichsdurchschnitt . . .	31,2	8,9	33,7

Aber die langgestreckte Gestalt des Landes machte es unmöglich, dass es seine Waren in sich austauschte. Es war in Bezug und Absatz auf die umliegenden Nachbarländer angewiesen, so auch bezüglich der Viehproduktion. In dem industriereichen Norden fand eine lebhafte Vieheinfuhr statt, während demgegenüber im südlichen Oberland sich Absatzschwierigkeiten bemerkbar machten.

Die vielfachen Klagen der Landwirte hierüber veranlassten die Badische Landwirtschaftskammer und den „Genossenschaftsverband Badischer Landwirtschaftlicher Vereinigungen“ im Jahre 1910 die Organisation des Absatzes in die Hand zu nehmen. Diese Betreibungen setzten an zwei Stellen ein, im Norden, wo die Landwirtschaftskammer zeitweise durch die Geschäftsstelle Mannheim, einer von der Zentrale verwalteten Filiale der Frankfurter Stelle verwerten liess, dann aber zur Gründung einer eignen Geschäftsstelle schritt, und ganz besonders im badischen Oberland. Zur besseren Orientierung ihres Absatzes gründete der Genossenschaftsverband hier ebenfalls eine Geschäftsstelle in Freiburg. Während aber die Genossenschaften im Oberland eine stetige Entwicklung nahmen, gingen die Organisationen im Norden, hauptsächlich wegen des guten Absatzes in die nahen Städte, ständig zurück und stellten 1912 vorübergehend sogar ihre Lieferungen ein, da, wie der Geschäftsbericht dieses Jahres ausweist, die Händler nunmehr höhere Preise boten. Der Schwerpunkt der Organisation wurde deshalb vom Norden nach dem Oberland verlegt, die Geschäftsstelle aufgehoben und die gelegentlichen Einsendungen der Zentrale in Mannheim überlassen.

Im Jahre 1912 wurden in 7 Genossenschaften 358000 Mark umgesetzt, während 1911 eine Aufzeichnung der Verwertungen nicht stattgefunden hatte. Im einzelnen wurden 1912 veräussert: 258 Rinder, 1554 Schweine und 312 Kälber.

Im gleichen Jahre wurden die von dem Genossenschaftsverband gegründeten Genossenschaften samt der Geschäftsstelle Freiburg von der Landwirtschaftskammer übernommen.

Die Organisation ist noch sehr lose durchgeführt. Nur in einer Genossenschaft besteht ein Zwang zur Lieferung. Ausser von den eigentlichen Viehverwertungsgenossenschaften wurde noch von zahlreichen Einzellandwirten sowie von Ortsvereinen und anderen Genossenschaften die Verwertung aufgenommen. Eine Nutzviehverwertung findet nicht statt.

Wie in den übrigen Landesteilen Süddeutschlands lässt auch hier der Staat der genossenschaftlichen Viehverwertung eine finanzielle Unterstützung zukommen. Sie betrug 1913 3000 Mark.

Der Absatz geht zum grössten Teile durch die Viehverwertungsstelle in Freiburg, von da aus in einzelnen Sendungen nach Lörrach, Emmendingen und Mühlhausen, mit denen die Freiburger Stelle ständig in Verbindung steht. In Freiburg wird die Verwertung durch einen Kommissionär vorgenommen, der nur für die Landwirtschaftskammer Verkäufe abschliesst.

Die Aussichten für eine weitere Entwicklung werden auch in Baden als recht günstig bezeichnet.[1])

d) Bayern.

Die genossenschaftliche Viehverwertung in Bayern weist in ihren Grundzügen Abweichungen von der Preussens und mit Ausnahme Württembergs auch des übrigen Deutschlands auf.

Diese Unterschiedlichkeit ist in der Hauptsache durch die verschiedenartige wirtschaftliche Struktur und den Charakter der Bewohner bedingt.

Bayerns Viehproduktion hat seinen überwiegenden Schwerpunkt in der Rindviehhaltung. Schon im Durchschnitt der Jahre 1896/98 wurden von Bayern 90993 Rinder mehr versandt, dagegen 164484 Schweine mehr empfangen. Auch heute ist das Verhältnis nicht anders.

Es kamen 1912 auf 100 Einwohner:

	Rinder	Schweine[2])
in Bayern	55,8	19,3
im Reichsdurchschnitt . . .	31,2	33,7

Diese starke Bevorzugung der Rindviehproduktion drückt auch der genossenschaftlichen Viehverwertung ihren Stempel auf. Im Jahre 1912 wurden an den Geschäftsstellen Bayerns bei 4153 Stück Grossvieh und 66930 Kälbern nur 40278 Schweine[3]) umgesetzt.

Brachte aber schon die Aufnahme der Rindviehverwertung neben der der Schweine den Genossenschaften, wie wir sahen, grosse Schwierigkeiten, so musste das in noch weit höherem Masse bei einer Organisation der Fall sein, die von vornherein das Hauptgewicht auf die Verwertung von Grossvieh legen musste.

Als weitere Schwierigkeit kam hinzu, dass der Charakter des bayerischen Bauern diesen Aufforderungen in keiner Weise gewachsen ist. Man sagt

[1]) 1913 betrug der Umsatz (bis Ende November) bei 8 Genossenschaften 650000 M.

[2]) Die Schafhaltung kommt gar nicht in Betracht.

[3]) Diese sind ausserdem zu einem grossen Teil aus Norddeutschland, hauptsächlich Hannover, eingeführt worden.

der dortigen ländlichen Bevölkerung nicht mit Unrecht geringeres Verständnis[1]) und sogar Misstrauen gegenüber allem Neuen nach, besonders, wenn es sich einer Unterstützung seitens einer städtischen Organisation oder des Staates[2]) erfreut.

Diese Eigenarten haben der Gestaltung der genossenschaftlichen Viehverwertung ihren Stempel aufgedrückt. Die Organisationen weisen fast alle ein loses Gefüge auf. Charakteristisch ist insbesondere das Vorherrschen der Gesellschaft nach dem bürgerlichen Recht, die eine leichtere Auflösungsmöglichkeit bietet.[3]) Ausserdem hat eine ganze Reihe von genossenschaftlichen Organisationen im Nebenbetrieb die Viehverwertung übernommen. So bestanden[4]) 1910 in Bayern 11 Viehverwertungsgenossenschaften, 26 Viehverwertungs-Gesellschaften, während ausserdem 160 Darlehnskassen und 380 Ortsvereine das Vieh zum Verkauf einsandten.

Natürlich liess sich in diesen Gebilden kein Zwang zur Lieferung durchführen, wenngleich sich die Zentralstelle jede Mühe gab.[5]) Von den 89 Gesamtorganisationen wiesen ihn 1912 nur 5 auf, und auch hier stand er nur auf dem Papier.

Das vollständige Fehlen des Zwangs musste die Einsendungen selbst in hohem Maße beeinflussen. Sie waren zunächst einmal unregelmässig und schwankend, was wiederum für die Verwertung äusserst nachteilig sein musste.[6]) Weiterhin waren sie auch durchweg gering. Nur 19 Organisationen hatten 1912 einen Umsatz von mehr als 100000 M. aufzuweisen und darunter nur 5 mehr als eine halbe Million. 31 setzten nicht einmal 10000 Mark um. Dementsprechend war denn auch der Gesamtumsatz Bayerns im Verhältnis zu der Zahl der Organisationen recht klein. Er betrug nur 10,8 Millionen Mark. Endlich musste durch das Fehlen des Zwangs auch die Qualität der Einsendungen herabgesetzt werden. Die Geschäftsstellen wurden, worauf schon hingewiesen wurde, oft nur als Absatzgelegenheit für die vom Händler nicht abgenommenen Tiere angesehen.[7])

[1]) Süskind und Zahnbrecher, a. a. O. S. 64, geben hierfür ein Beispiel: „Obgleich die Versicherung obligatorisch ist, vergeht kaum eine Woche, dass nicht jemand, der mehrere Stücke zu Markt bringt, mit der Forderung an die Geschäftsstelle herantritt, das eine oder das andere Stück nicht zu versichern, da ihm nichts fehle". (!)

[2]) So wandte man sich eine Zeitlang gegen die genossenschaftliche Viehverwertung, weil man fürchtete, sie sei eine Einrichtung des Staates, die den Zweck habe, nach vollzogener Organisation die städtische Bevölkerung zum Schaden der Landwirte mit billigem Fleisch zu versorgen.

[3]) Siehe insbesondere Graf Oppersdorf, a. a. O. S. 71.

[4]) Nach dem Semesterbericht des Wanderlehrers für die genossenschaftliche Viehverwertung an der Landwirtschaftskammer Hannover.

[5]) Im Jahresbericht der Zentralstelle für genossenschaftliche Viehverwertung in Bayern 1910 heisst es: „Es muss daran gegangen werden, entweder den Lieferungszwang einzuführen oder die Genossenschaften wieder aufzulösen".

[6]) So wurde z. B. durch eine unverhoffte Beschickung einer Genossenschaft der Augsburger Markt 1911 derart gedrückt, dass die Genossenschaft beschloss, nie mehr dort verwerten zu lassen.

[7]) Allerdings soll in dieser Beziehung in den letzten Jahren eine wesentliche Besserung eingetreten sein.

Als weiteres erschwerendes Moment kommt dann noch in Betracht, dass trotz zahlreicher Hinweise seitens des Staates und grosser Bemühungen der Zentralstelle[1]) auch hier der Grossgrundbesitz vollständig versagt hat.

Wenn nun trotz aller dieser Schwierigkeiten die genossenschaftliche Viehverwertung in Bayern einen, wenn auch langsamen, Aufstieg nimmt, so ist das neben der eifrigen und geschickten Tätigkeit der Zentralstelle[2]) vor allen Dingen der weitgehenden staatlichen Unterstützung zu verdanken. Seit der Gründung der Zentralstelle durch den mit allgemeinen Mitteln unterhaltenen Bayerischen Landwirtschaftsrat hat der Staat ihre Bestrebungen zu fördern gesucht, sowohl indirekt durch Anweisungen an ihre Beamten als auch ganz besonders durch tatkräftige finanzielle Unterstützung. Er übernahm nicht nur die Kosten der ersten Einrichtung von Zentralstelle und Geschäftsstellen, sondern er leistet auch einen jährlichen Betriebszuschuss von 20000 Mark. Hiervon entfällt auf die Zentralstelle 14000 Mark zu Organisationszwecken[3]) und auf die Geschäftsstellen 6000 Mark. Ausserdem hat der Landwirtschaftsrat auch die Haftung für den Eingang der Gelder gegenüber den Einsendern übernommen.

Die Entwicklung der genossenschaftlichen Viehverwertung setzt ungefähr gleichzeitig mit der Schleswig-Holsteins und Hannovers ein.

Im Jahre 1897 errichtete der Bayrische Landwirtschaftsrat in München eine Geschäftsstelle für Schlachtviehverkauf. An eine Schaffung des Unterbaues dachte man jedoch zuerst nicht. Man beschränkte sich darauf in Lokalblättern und Fachzeitschriften auf die Einrichtung hinzuweisen. Aber das erwies sich als völlig ungenügend. Im Jahre 1905 sandte dann der Minister des Innern eine Kommission nach Hannover und Schleswig-Holstein und 1906 nach Österreich zum Studium der dortigen Verhältnisse. Auf Grund dessen wurde dann eine gründliche Reorganisation der Stelle vorgenommen. Das Hauptziel wurde nunmehr die Organisierung des flachen Landes.

Schon im folgenden Jahre 1907 wurde hierfür eine besondere Stelle geschaffen, die „Zentralstelle für genossenschaftliche Viehverwertung in Bayern", der ausserdem aber auch die Wahrnehmung aller die „Versorgung der Städte mit Schlachtvieh" betreffenden Fragen obliegt. Ihr sind fast alle grösseren landwirtschaftlichen Verbände Bayerns angeschlossen.

Die Zentralstelle allein war jedoch auf die Dauer nicht imstande, die Organisierung des ganzen Landes zweckmässig durchzuführen. Eine nähere Fühlungnahme mit den einzelnen Organisationen erschien, ebenso wie in Preussen, dringend erwünscht. Und so wurden für die Organisationen

[1]) Im Jahre 1912 wurden auf Veranlassung des Bayerischen Landwirtschaftsrates an verschiedenen Stellen des Königreichs Versammlungen abgehalten, die die spezielle Aufgabe hatten, den Grossgrundbesitz für die gemeinsame Viehverwertung zu gewinnen.

[2]) Sie kommt den Eigenarten der Landwirte entgegen. So lässt sie ihnen, um ihr Zutrauen zu gewinnen, die Wahl einer bestmöglichen kommissionsweisen Verwertung oder der Verwertung zu einem bestimmten Preis.

[3]) Hiervon erhielten auch die einzelnen Genossenschaften, Gesellschaften und Unterverbände ansehnliche Unterstützung.

in den verschiedenen Regierungsbezirken Unterverbände gegründet, die eine Tätigkeit analog der Zentralstelle entfalteten. Mitglieder können alle Interessenten der genossenschaftlichen Viehverwertung, Genossenschaften wie auch Einzeleinsender, werden. Ausserdem gehören ihnen Vertreter des Staatsministeriums, der Kreisausschüsse und der Zentralstelle an.

Es existieren drei solcher Verbände: der Unterverband für die Regierungsbezirke Oberbayern und Niederbayern mit dem Sitz in München, der Unterverband für genossenschaftliche Viehverwertung für die Regierungsbezirke Oberfranken, Mittelfranken, Unterfranken und Oberpfalz, die beide 1910 ins Leben gerufen wurden und der Kreisverband für Schwaben und Neuburg, der schon früher existierte und auch jetzt nur lose mit der Zentralstelle zusammenhängt.

Die ganze Entwicklung der genossenschaftlichen Viehverwertung in Bayern veranschaulicht folgende Aufstellung der Schlachtviehumsätze:

1897 . . .	153629 M.	1905 . . .	1865127 M.
1898 . . .	222260 „	1906 . . .	2947219 „
1899 . . .	472342 „	1907 . . .	4645847 „
1900 . . .	385512 „	1908 . . .	6838125 „
1901 . . .	414315 „	1909 . . .	7905367 „
1902 . . .	711102 „	1910 . . .	8651919 „
1903 . . .	1254540 „	1911 . . .	9172949 „
1904 . . .	1454484 „	1912 . . .	10813568 „

Ausser der Schlachtviehverwertung ist in Bayern in der Erkenntnis, dass man nur dann die Landwirte von den Händlern frei machen kann, wenn man alle ihre Funktionen übernimmt[1]), seit 1909 auch die Verwertung von Nutzvieh durch die Geschäftsstellen im weiteren Umfange aufgenommen worden. Es wird insbesondere das oberbayrische Gangvieh, das sich eines guten Rufes erfreut, nach Mittel- und Norddeutschland gesandt und zwar zum Teil an die Organisationen der genossenschaftlichen Viehverwertung. Andererseits aber beziehen die Geschäftsstellen auch wiederum von hannoverschen Genossenschaften ganze Waggons Ferkel und Milchkühe für die Abmelkwirtschaften aus Holstein, Hannover, Oldenburg und Ostpreussen.

Die Entwicklung der Nutzviehverwertung zeigt ein erfreuliches Bild. Die Umsätze betrugen:

1909	288000 M.
1910	291000 „
1911	186691 „
1912	523412 „

Im einzelnen wurden 1912 umgesetzt: 313 Gangochsen, 406 Kühe, 18 Bullen, 34 Rinder, 90 Kälber und 1451 Schweine.

In den einzelnen Teilen des Königreichs war die Entwicklung der genossenschaftlichen Viehverwertung sehr unterschiedlich.

[1]) Siehe besonders auch Zahnbrecher und Süskind, a. a. O. S. 95.

An der Spitze steht Schwaben. Mit Ausnahme einiger Bezirke ist die Anlieferung hier überall organisiert. Hier finden sich denn auch fast allein in ganz Bayern grössere Genossenschaften. Besonders werden Kälber angeliefert, für die in einigen Genossenschaften Lieferungszwang eingeführt wurde. Es folgen dann Oberbayern mit 26, allerdings zum Teil kleineren Organisationen, die mit Eifer einen weiteren Ausbau erstreben, Niederbayern und Mittelfranken mit je 16 und die Oberpfalz mit 11 Organisationen. Hier liesse sich eine Vergrösserung des Absatzes nur mit Hilfe des Grossgrundbesitzes vornehmen; heute kommt sie hauptsächlich für eine Nutzviehverwertung in Betracht. In Oberfranken befindet sich zur Zeit nur eine einzige Genossenschaft. Die Aussichten für die gemeinsame Verwertung sind hier wegen der gut entwickelten Industrie und des nahen Absatzes in das Königreich Sachsen nicht sehr günstig. In Unterfranken endlich sind die Ansätze zur genossenschaftlichen Viehverwertung durch die ungünstigen Verhältnisse der letzten Jahre (Seuchen und Teuerungen) wieder verloren gegangen.

Die Verwertung des zur Anlieferung gelangenden Viehs vollzieht sich zum weitaus grössten Teil (1911 zu 89,6 %) an den Geschäftsstellen des Bayerischen Landwirtschaftsrates. Der Rest geht nach Stuttgart, Frankfurt a. M., Saarbrücken, Plauen, Metz und Kehl, wo die Zentralstelle Kommissionäre engagierte.

Die weitaus bedeutendste Geschäftsstelle in Bayern ist die am Münchener Schlachtviehmarkt, die 1897 ins Leben gerufen wurde.

Ihre Entwicklung veranschaulichen folgende Umsatzzahlen:

1899 . . .	472342 M.	1910 . . .	6206273 M.
1903 . . .	1254550 „	1911 . . .	6316876 „
1907 . . .	5000000 „	1912 . . .	6838017 „

Im einzelnen verwertete sie 1912: 641 Ochsen, 300 Bullen, 1680 Rinder, 61370 Kälber und 12365 Schweine. Auch hier zeigt sich das grosse Übergewicht der Rindviehverwertung gegenüber der der Schweine. Besonders der Kälberumsatz tritt weit in den Vordergrund. Er macht durchweg 30—35 %[1]) der Gesamtverwertung am Kälbermarkte aus. Die Geschäftsstelle hat hier die Preisbestimmung vollständig in Händen und hat deshalb eine besondere Kommission eingesetzt, die die jeweilige Preishöhe bestimmt. Sie rechnet es sich als Verdienst an, dass die Schwankungen auf dem Kälbermarkt seitdem nicht mehr als 1 bis 2 Mark pro Zentner betragen. Der Anteil am Grossviehumsatz beträgt 5 %, der am Schweineumsatz 8 %. —

Die Anlieferungen an Schweinen erfolgen allerdings nicht alle aus Bayern — die geringe Schweinehaltung reicht hierfür nicht aus — sondern zu einem wesentlichen Teil von hannoverschen und ostpreussischen Genossenschaften, die hier in Zeiten grossen Angebots eine bessere Verwertung erzielen.

[1]) Sie verwertete 1905 erst 9 % des Gesamtumsatzes.

Auch die Regulierung des Auftriebes hat die Münchener Geschäftsstelle erfolgreich in die Hand genommen. Bei zu hohen Zufuhren erfolgt eine Ableitung nach Nordbayern, nach den Geschäftsstellen Nürnberg und Augsburg, nach Sachsen und nach den westlicheren Märkten.

Die Verkäufe werden von Kommissionären vorgenommen, deren in München 4, in Nürnberg 1 und in Augsburg 2 allein für die Geschäftsstelle tätig sind.

An zweiter Stelle steht die Geschäftsstelle Nürnberg, die 1908 gegründet wurde. Die Umsätze beziffern sich wie folgt:

1910	. . . .	1485813 M.
1911	. . . .	1860082 „
1912	. . . .	3208480 „

Im einzelnen wurden 1912 verwertet: 594 Ochsen, 72 Bullen, 286 Rinder, 1756 Kälber und 25849 Schweine. Auffallend ist der hohe Umsatz in Schweinen. Er ist daraus zurückzuführen, dass die norddeutschen Genossenschaften diesen ihnen am nächsten gelegenen Markt häufig zu beschicken pflegen. So stammten von 14660 Schweinen 1911 nur 1552 Stück aus Bayern, die übrigen 13108 aus Hannover, Lippe, Pommern, Ostpreussen und Schlesien. Als im Jahre 1912 infolge der hohen Schweinepreise diese Sendungen aufhörten, beschloss die dortige Geschäftsstelle, um sich ihre Kundschaft zu erhalten, mit einzelnen Genossenschaften Hannovers feste Lieferungsverträge abzuschliessen. Sie erzielte jedoch bei der Verwertung zu Tagespreisen in Nürnberg nicht ihre Einkaufspreise, so dass sie hieran einen Verlust von 150000 Mark erlitt.

Die drittgrösste Geschäftsstelle ist die in Augsburg, die 1907 gegründet wurde. Sie untersteht dem Kreisverband für genossenschaftliche Viehverwertung in Schwaben und Neuburg.

Ihre Umsätze betrugen:

1910	. . . .	709996 M.
1911	. . . .	600489 „
1912	. . . .	501756 „

Im einzelnen verwertete sie 1912: 114 Ochsen, 106 Bullen, 222 Rinder, 2387 Kälber und 1375 Schweine. Hier betrug die Schweinezufuhr der norddeutschen Genossenschaften 59 % des Gesamtumsatzes.

Die Geschäftsstelle in Würzburg, die 1910 geschaffen wurde, hat nicht die genügende Beschickung der Landwirte gefunden. Sie ist daher seit 1912 der Verwaltung Nürnbergs unterstellt worden. Sie verwertete 1911 für 630547 Mark Vieh. Eine weitere Nebenstelle Nürnbergs befindet sich in Amberg, die aber nur noch für die Verwertung von Nutzvieh Bedeutung hat.

An den ausserbayrischen Märkten wurde 1911 umgesetzt: in Stuttgart für 88645 Mark, in Saarbrücken für 33153 Mark und in Frankfurt a. M. für 11359 Mark.

Zur Einsendung gelangten ausserdem noch 328 Schafe.

Eine eigenartige Stellung in der Viehverwertung Bayerns nehmen die sogenannten Saison-Geschäftsstellen ein. Sie bestehen an den grossen Fremdenverkehrsorten und haben die Aufgabe, die Versorgung dieser Plätze mit Fleisch während der Reisemonate in die Wege zu leiten. Sie erhalten die Verwertungsobjekte aus den umliegenden Ortschaften und verhindern so, dass diese Transporte, wie es früher häufig vorkam, erst nach München und von da wieder zurückgebracht werden.

Solche Verkäufe fanden in Garmisch, Reichenhall und Füssen statt. In Garmisch wurde 1911 von Mai bis Oktober ein Umsatz von 121035 M., in Reichenhall von 50601 Mark erzielt. Zur Zeit der Passionsspiele wird auch in Murnau eine Stelle eröffnet. Da diese Einrichtungen sich bewährt haben, sollen sie auch auf die Fremdenverkehrsorte im Allgäu ausgedehnt werden.

Seit einer Reihe von Jahren hat die Zentralstelle auch die Lieferungen von Schlachtvieh für die Manöverschlächtereien übernommen. Die Einsendungen beliefen sich 1912 auf 52 Ochsen im Werte von 30880 Mark.

e) Württemberg.

Die Viehproduktion Württembergs weist mit der des benachbarten Bayerns grosse Ähnlichkeit auf. Auch hier überwiegt bei weitem die Grossviehhaltung. Schon im Durchschnitt der Jahre 1896/1898 wies Württemberg einen Mehrversandt von 58858 Rindern auf; dagegen war bei Schweinen ein Mehrempfang in Höhe von 28700 Stück zu verzeichnen.

Und auch heute kommen auf 100 Einwohner:

	Rinder	Schweine
in Württemberg	43,4	19,4
im Reichsdurchschnitt	31,2	33,7

Immerhin bleibt auch die Rindviehhaltung um ein Beträchtliches hinter der Bayerns zurück, und das mag im Verein mit der leichten Absatzmöglichkeit in manchen Bezirken, besonders im Neckarkreis an die dortigen Industrieorte, ein Grund für das späte Einsetzen der genossenschaftlichen Viehverwertung (1908) gewesen sein. Ein weiterer liegt darin, dass hier in noch weit höherem Masse als in Bayern der Kleinbesitz vorherrscht, für den die kommissionsweise Verwertung des hochwertigen Grossviehs ganz besonders risikoreich sein musste.

Im übrigen aber zeigt die Organisationsform dieselbe bunte Verschiedenheit und geringe Festigkeit wie in Bayern. Eingetragene Genossenschaften sind überhaupt nicht vorhanden, sondern nur freie Vereinigungen. Auch hier ist besonders das System der Sammelstellen ausgebildet, an denen Geschäftsführer tätig sind, während die Sammlung und Verladung in den einzelnen Gemeinden durch Vertrauensmänner vorgenommen wird. Ein Zwang zur Lieferung hat sich hier ebenfalls in keiner Organisation durchführen lassen.

Erst im Frühjahr 1908 setzte die gemeinsame Verwertung ein. Es wurde in diesem Jahre ein Umsatz von etwas über 100000 Mark erzielt.

Die Vereine waren anfangs der Oberschwäbischen Zentralgenossenschaft angeschlossen. 1911 wurde dann zur besseren Wahrnehmung der Viehverwertungsinteressenten ein besonderer Landesverband ins Leben gerufen, der „Württembergische Viehverwertungs-Verband“. Die Mitglieder des Verbandes sind ungefähr 50 grosse landwirtschaftliche Organisationen, landwirtschaftliche Bezirksvereine, Züchtervereinigungen und Einzelgenossenschaften[1]).

Auch in Württemberg erfreut sich die gemeinsame Viehverwertung einer weitgehenden Unterstützung des Staates.

Die Umsätze in den einzelnen Jahren waren folgende:

1908 . . .	133786 M.	1911 . . .	941571 M.
1909 . . .	487855 „	1912 . . .	1477723 „
1910 . . .	793269 „		

Im einzelnen wurden 1912 am Stuttgarter Schlachtviehhof genossenschaftlich verwertet: 1275 Rinder, 4426 Kälber, 4682 Schweine und 148 Schafe.

Die Nutzviehverwertung hat sich bisher nur in wenig nennenswertem Umfange entwickeln können. Sie beschränkt sich in der Hauptsache auf eine Ferkel- und Läufervermittlung mit einheimischen und bayrischen Tieren. Im Jahre 1912 vermittelte die Geschäftsstelle in Stuttgart 1000 Einstellschweine zur Zucht und Mast.

Nicht alle Bezirke Württembergs kommen für die gemeinsame Viehverwertung gleichmässig in Betracht. Der Neckarkreis ist hierzu wegen seiner Industrie nicht sehr geeignet. Der Jagst- und der Donaukreis zeigen dagegen weit bessere Aussichten. Sie liefern besonders Grossvieh an, während aus dem Oberland meist Schweine eingesandt werden.

Der Absatz geht fast ausschliesslich nach Stuttgart, wo am 1. Januar 1912 eine Viehverkaufsstelle errichtet wurde. Ausnahmsweise werden die Märkte München, Strassburg, Mülhausen i. E. und Freiburg i. Br. beschickt. In jüngster Zeit ist auch ein Abschluss mit einer Metzger-Innung im Elsass zustande gekommen.

VII. Kapitel.

Die zukünftige Gestaltung der genossenschaftlichen Viehverwertung. Die langjährigen Lieferungsverträge.

Bei einem Ausblick auf die künftige Entwicklung der genossenschaftlichen Viehverwertung kann es sich im wesentlichen nur um eine Darlegung von Entwicklungstendenzen handeln, soweit sie aus dem gegenwärtigen Zustand erkenntlich sind.

Eine unbeschränkte äussere Ausdehnung zunächst steht der genossenschaftlichen Viehverwertung keineswegs bevor. Sie ist hierbei vielmehr an ganz bestimmte Grenzen gebunden.

[1]) Auch die Genossenschaft Haigerloch in Hohenzollern mit einem Umsatz von ungefähr 50000 M. im Jahre 1912 ist dem Verbande angeschlossen.

Es war schon erörtert und begründet worden, warum sich die Viehverwertungsgenossenschaften nur in Gebieten mit ausgesprochener Viehausfuhr und ausserdem schwierigen Absatzverhältnissen entwickeln konnten. Zu dieser in der Natur der Produktion und des Absatzes im allgemeinen liegenden Beschränkung, die der genossenschaftlichen Viehverwertung weite Strecken Deutschlands verschloss, kam noch eine, die durch die technische Möglichkeit des Absatzes bedingt war. Die genossenschaftliche Viehverwertung kommt nur für die Versorgung der Orte in Frage, an denen sich Märkte gebildet hatten. Und zwar deshalb, weil hier eine wesentliche Erleichterung dieses Absatzes durch Konzentration von Angebot und Nachfrage gegeben war. Dazwischen aber waren zahlreiche Plätze[1]), oft sogar Grossstädte, ohne Märkte. Deren Versorgung wurde durch kleine Händler vorgenommen, die sich den Wünschen ihrer nicht sehr zahlreichen Kunden mit Geschick anzupassen wussten. Dazu waren naturgemäss die Viehverwertungsgenossenschaften nicht imstande.

Die zweite Begrenzung für die äussere Gestaltung der Genossenschaften liegt darin, dass sie nicht alle Funktionen des Handels übernehmen konnten. Der schwerfällige bürokratische Charakter bedingte es, dass solche Aufgaben, die Anpassungsfähigkeit und schnelles Erfassen verlangten und die ausserdem ein grosses Risiko mit sich brachten, für sie ganz ungeeignet waren. Hierzu gehörte einmal die Vermittlung von Nutzvieh. Wenn auch die Viehverwertungsgenossenschaften, wie wir sahen, einen grossen Teil dieser Funktion den Händlern abnehmen konnten, so darf doch nicht verkannt werden, dass sich dies immer nur unter ganz bestimmten Voraussetzungen ermöglichen liess, dass es sich hierbei insbesondere nur um die Vermittlung von Tieren mit relativem Engroscharakter handelte. In den übrigen Fällen waren die Genossenschaften nur in der Lage, eine Erleichterung des Absatzes zu geben, während der Bezug, zumal beim Grossvieh, eine derart weitgehende individuelle Anpassung verlangte, dass er überhaupt ausgeschaltet werden musste. Aber selbst ein Teil des Fettviehhandels, insbesondere die Herbeischaffung und der Versand des Grossviehes auf weite Strecken, bleibt aus demselben Grunde in absehbarer Zeit wohl die Domäne des privaten Handels. Die hierbei zu beachtenden Gesichtspunkte sind derart vielgestaltig und kompliziert und werden im übrigen auch von den grossen Händlern in solch rationeller Weise befolgt,[2]) dass eine Konkurrenz der Genossenschaften nicht in Frage kommt.

[1]) Besonders waren die Märkte für den Absatz der einheitlicheren Schweine zu entbehren. Am Niederrhein z. B. haben selbst Städte wie Krefeld, M.-Gladbach keinen Schweinemarkt.

[2]) Süskind nennt in seiner Broschüre „Vom Viehhandel“ die Tätigkeit dieser Händler „bewunderungswürdig“. Alms, a. a. O. S. 46 berichtet hierüber im einzelnen folgendes: „Die unter dem Namen ‚Rheinländer‘ bekannten Händler gehen im Frühjahr nach Ostfriesland, in die Wesermarschen, ins Emsland, nach Oldenburg, in die Grafschaft Hoya-Diepholz, nach Mecklenburg, Ost- und Westpreussen und kaufen dort zu grossen Mengen Rinder auf . . . Das gekaufte Vieh wird . . . in die Provinzen (Rheinland und Westfalen) geschafft. Die Rheinländer besitzen hier entweder selbst ausgedehnte Weideflächen, wenn nicht, so setzen sie es an Weidebesitzer, Molkereien und Brennereien ab . . .

Weiterhin kann eine Ausdehnung der Genossenschaften durch eine innere Weiterbildung ihrer Geschäfte erfolgen. Die hierauf gerichteten Bestrebungen knüpften naturgemäss dort an, wo die Entwicklung am unvollständigsten zu sein schien. Das war am Markt der Fall. Hier war die Stellung der Genosenschaften durch die Kommisionäre stark beschränkt. An dieser Stelle setzten denn auch die Genossenschaften zuerst ein, und wir hatten bereits die Anfänge der in dieser Richtung vorgehenden Organisation verfolgen können.

Das Augenmerk der Genossenschaften hatte sich aber schon früh, um diese Instanz ganz beseitigen zu können, auf eine direkte Verbindung mit den hinter ihnen stehenden Fleischern und darüber hinaus sogar auf einen direkten Absatz an die Konsumenten gerichtet. Versuche in der ersten Richtung zunächst sind eine ganze Reihe gemacht worden und zwar, da eine direkte Verbindung mit den einzelnen Fleischern nicht möglich war, mit den von den Fleischern gegründeten Viehmarktsbanken[1]) oder den sogenannten Einkaufsgenossenschaften der Fleischer. Aber alle diese Verbindungen sind nach kurzer Zeit wieder aufgegeben worden.[2])

Die Gründe für diese Misserfolge sind vornehmlich in zwei Schwierigkeiten zu sehen, in der geringen Fungibilität und dem Lebendcharakter der Ware. Hierdurch entstanden bei der Verteilung Unstimmigkeiten. Die Mitglieder, die sich zum Kauf verpflichtet hatten, mussten ihre Auswahl aus der immerhin beschränkten Zufuhr treffen und erhielten infolgedessen manchmal Tiere, die für ihren Bedarf garnicht passten.[3]) Die Verpflichtung zur Abnahme, ohne die an eine Durchführung des Vertrages überhaupt nicht zu denken war, gab andererseits auch wieder den genossenschaftlich ungeschulten Mitgliedern der Viehverwertungsgenossenschaften Anlass, schlechtes Material einzusenden, da sie dieses jetzt ebenfalls gut verwerten konnten. Dieser Umstand war z. B. in Köln die Ursache der Auflösung eines solchen Vertrages.[4])

Im Herbst wird das Fettvieh dann den Metzgern überwiesen oder den Fettviehmärkten zugeführt".

[1]) Die Viehmarktsbanken, deren augenblicklich ungefähr 15 an den grossen Marktplätzen bestehen, haben die Aufgabe, die Fleischer aus der Abhängigkeit der Kommisionäre und Händler zu befreien, was ihnen jedoch, da die wirklich bedrohten kleinen Fleischer aus finanziellen Gründen sich ihrer nicht bedienen können, nur ganz unvollständig gelingt.

[2]) Derartige Verträge waren z. B. in Köln zwischen der dortigen Viehmarktsbank und dem Rheinischen Bauernverein, ferner in Frankfurt zwischen der Geschäftsstelle und der Viehmarktsbank, sodann in Mannheim und Aachen zwischen Genossenschaften und Innungen zustande gekommen.

[3]) Siehe über den Frankfurter Versuch Alms, a. a. O. S. 68: „Zunächst gestaltete sich die Verteilung des Viehes zu einem schwierigen Problem. Bei Schweinen und Hammeln mit mehr ausgeglichener Qualität war die Beurteilung nicht allzu schwer, doch ging es selbst hier auf die Dauer nicht mit der Zuteilung oder dem Auslosen . . . Dann kamen die Schwierigkeiten hinzu, die die Abnehmer durch ihre speziellen Wünsche hinsichtlich der Qualität, des wechselnden Bedarfs und der höheren Anforderungen machten". Siehe auch die Ausführungen des Sachverständigen Schmidt in den Verhandlungen der Fleischenquêtekommission 1912/13 (V. Sitzung S. 61—63).

[4]) Siehe Rothe, a. a. O. S. 136 f.

Ein letzter Grund für das Misslingen dieser Versuche lag in dem ablehnenden Verhalten der Fleischer gegen die Viehverwertungsgenossenschaften überhaupt. Das erklärt sich, abgesehen von dem allgemeinen Gegensatz,[1]) der seit einigen Jahrzehnten zwischen Fleischergewerbe und Landwirtschaft besteht, vornehmlich aus zwei Gründen. Die Fleischer fürchteten einmal, dass die Genossenschaften letzten Endes auch ihren Teil des Verwertungsprozesses an sich reissen würden, oder dass sie zweitens eine Monopolisierung des Marktes erstrebten.[2])

Angesichts dieses Misstrauens erheben sich die beiden Fragen: Sind die Genossenschaften überhaupt imstande, den schon beherrschten Teil des Verwertungsprozesses unter Ausschaltung des Fleischers zu erweitern, und weiterhin, werden sie ferner je in die Lage kommen, das Monopol der Fleischversorgung aufzurichten?

Es war gewiss erklärlich, dass die Genossenschaften ernsthaft daran dachten, ihre Tätigkeit in der gezeigten Richtung auszudehnen und auch die weitere Verwertung der Tiere in die Hand zu nehmen, denn diese Frage war in landwirtschaftlichen wie in konsumgenossenschaftlichen Kreisen jahrzehntelang der Gegenstand zahlreicher Debatten und Versuche gewesen. Allerdings waren alle derartigen Unternehmungen fast sämtlich gescheitert. Aber anscheinend reizte auch hier der verhältnismässig einfache Weg, allen Hindernissen und Gefährnissen des Marktes aus dem Wege zu gehen, zu immer neuen Versuchen. Und die Genossenschaften schienen hierfür umso eher geeignet zu sein, als sie in jahrelanger Arbeit den nötigen Zusammenhalt unter ihren Mitgliedern geschaffen und sich eine geeignete Sachkenntnis erworben hatten. Es ist deshalb weiter nicht verwunderlich, dass bereits verschiedentlich der Versuch gemacht wurde, auch Viehverwertunggsgenossenschaften in Genossenschaftsschlächtereien umzuwandeln. Über die Ergebnisse konnte, da es sich um junge Gebilde handelt, noch nichts berichtet werden. Weil aber die Möglichkeit besteht, dass die Genossenschaften sich auch weiterhin hiermit beschäftigen werden, so sollen im folgenden die Grundlagen derartiger Versuche einer näheren Betrachtung unterzogen werden.

[1]) Er ist hauptsächlich auf zollpolitische Differenzen zurückzuführen.

[2]) So schreibt der Obermeister Schmidt-Hannover (als Antwort auf Anfrage des Verfassers): „Die Viehverwertungsgenossenschaften . . . sind seitens des Fleischergewerbes mit berechtigtem grossem Misstrauen zu begegnen. Unter dem Deckmantel, den Zwischenhandel, also den Viehhändler, auszuschalten, geben sie sich den Anschein, ihr Vieh im Interesse des fleischkonsumierenden Publikums billiger als die Viehhändler an den Fleischer verkaufen zu wollen . . . Es steht deshalb zu befürchten, dass, wenn diese Genossenschaften im Schlachtviehhandel die Oberhand bekommen, sie die Preise ohne Rücksicht auf die Fleischer und Konsumenten in einer Weise diktieren würden, die eine Fleischversorgung zu angemessenen Preisen für das deutsche Volk sehr in Frage stellen würden. Dass bei der deutschen Landwirtschaft die Absicht besteht, das Viehhandelsmonopol zum Zwecke der Preisbestimmung für Schlachtvieh an sich zu reissen, wird im allgemeinen von derselben bestritten . . . . Denn sollte es den Herren Agrariern gelingen, den Viehhandel auszuschalten, so würden sie sicherlich nicht auf dieser ersten erreichten Etappe stehenbleiben, sondern sie würden vor dem weiteren Versuch, auch das Fleischergewerbe auszuschalten, nicht zurückschrecken.

Zwei Wege stehen den Genossenschaften hierfür offen, einmal die blosse Schlachtung der Tiere und Verkauf an die Fleischer und zweitens die Verarbeitung der Tiere und Absatz an die Konsumenten. Im ersteren Falle handelt es sich um eine teilweise, in letzterem um eine vollständige Ausschaltung der Fleischer.

Bei den Versuchen der ersteren Art konnten die Genossenschaften vor allen Dingen auf das glänzende dänische Vorbild hinweisen. Hier schlachteten die bereits erwähnten Viehverwertungsgenossenschaften [1]) in eigenen, mit allen Hilfsmitteln der modernen Technik ausgestatteten Schlachthäusern das Vieh ihrer Mitglieder, meist Schweine, um sie in Hälften oder Vierteln nach England und Deutschland zu versenden.

Aber zu einem Vergleich mit Deutschland sind diese Organisationen deshalb nicht geeignet, weil die Grundlagen für ein solches Vorgehen in beiden Ländern ganz verschieden waren. In Dänemark war diese Entwicklung durch eine Reihe von Faktoren mit Naturnotwendigkeit bedingt worden, in Deutschland dagegen war dieser Zwang keineswegs vorhanden [2]). Dänemark war in erster Linie Exportland für Vieh: auf 100 Einwohner kamen 1903 54 Schweine, auf Preussen kommen heute 33,7. Lange Jahre hatte Dänemark jährlich grosse Mengen von Schweinen ausgeführt [3]), bis Deutschland 1887 ein Schweineeinfuhrverbot erliess, dem sich England bald anschloss. Im Handumdrehen gingen die Exportgenossenschaften nunmehr, darunter zahlreiche landwirtschaftliche, dazu über, die Tiere zu schlachten und zu zerteilen und als tote Ware auf ihre bisherigen Märkte zu versenden. Gewiss kommt auch für Deutschland in gewissem Sinne die Notwendigkeit einer Ausfuhr in Betracht, natürlich nicht ins Ausland, sondern aus den viehreichen Gegenden in die grossen Konsumzentren. Hier ist jedoch nicht der Zwang eines Transportes toter Tiere vorhanden wie in Dänemark. Und wir sahen, dass Dänemark vor Erlass des Einfuhrverbotes seinen Export auch auf lebende Tiere beschränkt hatte. Daraus folgt, dass hier ein Versand der toten Ware nur dann in Frage kommen könnte, wenn er wirtschaftlich rationeller wär. Das ist jedoch nicht der Fall.

Die Genossenschaften müssten, um ihre Schlachthäuser gegenüber den grossen städtischen Unternehmungen konkurrenzfähig zu machen, kostspielige betriebliche und hygienische Anlagen errichten. Schon die Beschaffung des hierzu nötigen Kapitals würde auf grosse Schwierigkeiten stossen. Auch der Transport der toten Tiere wäre, obwohl es sich hier um ein veredeltes

[1]) Deren existierten 1910 etwa 37 mit 109525 Genossen. Sie schlachteten 1396653 Schweine im Werte von 104,8 Mill. Kronen. (Nach Wolfgang Heinze: „Dänische Viehverwertungsgenossenschaften" in der „Zeitschrift für die gesamten Staatswissenschaften" 1912, III. Heft.)

[2]) Hollmann, dem wir im wesentlichen folgen, schickt seinen Ausführungen (a. a. O. S. 106—119) den alten Thaerschen Satz voraus, dass ein Volk stets vom anderen lernen kann, aber durchaus nicht immer dessen Einrichtungen nachahmen soll.

[3]) 1882 noch 257589 Stück.

Produkt handelt, weit kostspieliger, da die Transportgefässe wegen der leichten Verderblichkeit des frischen Fleisches mit Kühlapparaten, Zinkwänden und dergleichen ausgestattet sein müssten. Und endlich würde auch der Transport selbst auf den grössten Widerstand stossen, sowohl der Stadtverwaltungen, die sich einer reichen Einnahmequelle [1]) beraubt sähen, als auch der Fleischer, die einen solchen Eingriff in ihre Funktionen mit Entschiedenheit zurückweisen würden [2]).

Der zweite Weg, der des Detailverkaufs der fertigen Ware, bot noch weit grössere Schwierigkeiten, denn es kamen hier noch eine ganze Reihe schwerwiegender Momente hinzu. Im Laufe der letzten 30 Jahre haben nicht weniger als 40 Grossschlächtereien ihre Tätigkeit wieder aufgegeben, meist mit gewaltigen Verlusten. [3]) Darunter befinden sich 15 landwirtschaftliche Genossenschaften, die in den verschiedensten Städten Deutschlands ihre Läden aufgetan hatten. [4])

Die Veranlassung zu all diesen Gründungen gaben die immer wieder auftauchenden Gerüchte von den fabelhaft grossen Gewinnen der Fleischereibetriebe [5]), denen umso eher Glauben geschenkt wurde, je weniger die Verhältnisse des Detailverkaufes von Fleisch geklärt waren.

Die eigentlichen Gründe jedoch, die gegen die Entwicklung der Grossschlächtereibetriebe sprechen und die auch den Misserfolg dieser Unternehmungen bedingten, sind folgende.

Das hauptsächliche Charakteristikum des Fleischereibetriebes ist eine weitgehende Individualisierung. Da es sich hier nicht um eine hinsichtlich der Qualität feststehende Ware handelt, so muss der Fleischer schon beim Einkauf auf den Geschmack seiner Kunden Rücksicht nehmen. Diese

[1]) Die Verwaltungen sind in den meisten Fällen noch über die ihnen zugestandenen hohen Verzinsungssätze (in Preussen 8 %) hinausgegangen. Nach Holtmeyer-Schomberg (a. a. O. S. 9) verzinste sich 1900 der Schlachthof in Allenstein (Ostpreussen) mit 37,44 %, in Beuthen mit 10,22 %, in Bunzlau mit 15,77 %, in Gelsenkircheu mit 12,01 %, in Hagen (Westfalen) mit 10,39 %, in Mülheim (Ruhr) mit 11,57 % usw. Berlin erzielte von 1893—1905 einen reinen Überschuss von insgesamt 9444157 Mark.

[2]) Siehe auch den Widerstand der Fleischer gegen die ähnlichen Massnahmen der Kommunen anlässlich der Fleischteuerung 1912.

[3]) Siehe „Allgemeine Fleischerzeitung" vom 29. 8. 1908.

[4]) So in Berlin 1895, wo der Verlust 100000 Mark betrug, weiterhin in Mainz 1888 mit 150000 Mark Verlust, in Schwerin 1888 mit 130000 Mark, Nordwalde 1903 mit 220000 Mark usw.

[5]) Reichert berechnet z. B. (a. a. O. S. 72) den Aufschlag der Ladenfleischer auf das Fleisch bis zu 165 % (beim Filet). Es ist hier nicht der Ort, auf diese Gewinnberechnungen näher einzugehen, es sei nur auf folgendes hingewiesen:

1. Die Kosten des Betriebes sind ausserordentlich gestiegen infolge der höheren Ansprüche der Kundschaft, der Aufwendungen für Einrichtung und Ausstattung der Läden, der höheren hygienischen Anforderungen und infolge der immer mehr verlangten Besorgung der Ware ins Haus.
2. Die Einzelfälle sind nicht zu verallgemeinern, da einmal die bevorzugteren Fleischstücke mit einem höheren Aufschlag belegt werden und weiterhin auch die Detailpreise den stetig schwankenden Vieipreisen nicht immer folgen können, sondern beim Fallen oder Steigen etwas zurückbleiben.

Anpassung ist dann weiterhin bei der Verarbeitung und ganz besonders auch bei der Zerteilung der Stücke nötig.

Wo wie beim Kleinbetrieb der Meister selbst alle diese Arbeiten verrichten oder wenigstens zu jeder Zeit kontrollieren kann, und wo ausserdem die Zahl der Käufer nicht sehr gross ist, lassen sich die einzelnen Forderungen der Kundschaft leicht beobachten. Anders aber beim Grossbetrieb. Hier müssen die einzelnen Etappen verschiedenen Leuten zuerteilt werden und ein Eingehen auf die kleinen individuellen Wünsche der Kunden ist wegen ihrer Menge ausgeschlossen. Wenn daher nicht aussergewöhnliche Vergünstigungen diese Unbequemlichkeit ertragen helfen, werden die Konsumenten hier kaum ihren Bedarf decken.[1]) Ein weiterer wichtiger Grund für das Übergewicht des Kleinbetriebes im Fleischergewerbe bildet das Eigeninteresse des Meisters, sowohl beim Kauf der schwer zu schätzenden Tiere als auch bei der Verarbeitung der leicht verderblichen Ware. In beiden Fällen wird das Privatinteresse zu vorsichtigerem Handeln veranlasst. Bei der Verarbeitung insbesondere hängt infolge der geringen Verwendbarkeit der Maschinen die Herstellung der Ware in ungleich höherem Maße von der Art der persönlichen Behandlung der Rohprodukte ab als in andern Betrieben, z. B. der Bäckerei. Ausserdem ist wegen des leichtverderblichen Charakters des Fleisches eine äusserst peinliche Kontrolle aller auch der kleinsten Stücke geboten. Die Möglichkeit, durch mangelnde Arbeitsintensität und Sorglosigkeit unberechenbaren Schaden anzurichten, ist in hohem Maße gegeben.

Diese Gründe vor allem lassen den Grossbetrieb im Fleischergewerbe noch als ein Problem erscheinen[2]). Sie verschuldeten auch die zahlreichen Fehlschläge derartiger Unternehmungen. Und es ist deshalb nur zu begrüssen, dass die Leiter der Genossenschaften in letzter Zeit energisch von allen derartigen Schritten abraten.[3])

[1]) Aus Magdeburg wird berichtet, dass dort die Bevölkerung lieber 10 Pf. pro Pfd. mehr bezahlte, als dass sie in den Verkaufsstellen einer landwirtschaftlichen Genossenschaftsschlächterei kauften.

[2]) Auf der andern Seite hat der Grossbetrieb eigentlich keine nennenswerten Vorteile aufzuweisen. Das sonst immer bestehende Übergewicht der Maschinenbenutzung kommt hier nicht in Betracht, weil die Fleischer durch die Mitbenutzung der Schlachthofanlagen den grössten Privatbetrieben konkurrenzfähig sind. Nur beim Einkauf könnte die grössere Kapitalkraft den grossen Unternehmungen durch Barzahlung Vorteile gewähren.

[3]) Auch in einem der berichteten Fälle einer Umwandlung von Viehverwertungsgenossenschaften in Genossenschaftsschlächtereien ging die Genossenschaft trotz ausdrücklichen Abratens der leitenden Kreise hierzu über.

Freiherr von Wangenheim, Vorsitzender des Bundes der Landwirte, warnte auf einer Tagung der pommerschen landwirtschaftlichen Vereine vor einer Gründung von Genossenschaftsschlächtereien, weil die von den Agrariern errichteten Fleischereibetriebe sich nicht bewährt hätten.

In letzter Zeit allerdings sind gerade von den Konsumvereinen erfolgreiche Versuche in dieser Richtung in Deutschland unternommen worden. Nach Togrund („Der Grossbezug von Fleisch", S. 44 ff.) existieren in Deutschland ungefähr 29 Konsumvereinsschlächtereien mit Fleischereibetrieb, darunter 6 mit einem Umsatz von über 100 000 M., 2 sogar mit einem solchen von mehreren Millionen. Aber hierbei ist vor allen Dingen folgendes zu beachten: Die Konsumvereinsfleischereien sind in Anlehnung an schon bestehende andere Unternehmungen geschaffen, sie haben an diesen einen starken Rückhalt,

Wir sehen also, dass die Genossenschaften in ihrem Geschäftsbetrieb immer wieder auf den Markt zurückverwiesen werden. Aber auch hier haben sie, wie wir verfolgen konnten, ständig an Boden gewonnen und bereiten sich gerade zu einem entscheidenden Schlag gegen ihre stärksten wirtschaftlichen Gegner vor. Es ist daher wohl eine Betrachtung darüber gerechtfertigt, ob es ihnen wirklich einmal, wie die anderen Marktinteressenten fürchten, gelingen wird, den ganzen Markt in ihre Hände zu bekommen und ein Monopol aufzurichten.

Die Vorbedingungen hierfür scheinen für die Genossenschaften beim Vergleich mit den Händlern besonders günstig zu liegen. Die erste Voraussetzung der Vereinbarungsmöglichkeit fällt hier weg, da die Einheitlichkeit der Durchführung durch die Geschäftsstellen gesichert ist. Auch die Möglichkeit einer Aufstapelung scheint hier weit eher gegeben, weil die Tiere im Stall der Eigentümer bleiben können.

Auf der andern Seite spricht jedoch auch eine Reihe wichtiger Gesichtspunkte hiergegen. Einmal der bürokratische Charakter der Organisation, der ihnen, im Gegensatz zu dem Handel, jedes Interesse an einer Spekulation nimmt. Ausserdem bringen solche Experimente auch ein grosses finanzielles Risiko mit sich, und ein Versagen kann die kleinen Genossenschaften an den Rand des Abgrunds bringen. Dazu kommt ferner, dass eine Zurückhaltung auch hier nicht unbegrenzt möglich ist, da die Kosten der Aufstapelung dem im Wege stehen. Und schliesslich ist auch ein Erfolg durchaus nicht immer sicher anzunehmen, da die Genossenschaften, selbst bei äusserster Ausdehnung, immer nur einen Teil des gesamten Auftriebs beherrschen werden.

Wir gewinnen also für die zukünftige Entwicklung der Genossenschaften folgendes Bild: Ihre weitere Ausdehnung ist durchaus nicht unbegrenzt, sondern an ganz bestimmte Faktoren gebunden. Auch ihre Entwicklung in Richtung einer Weiterbildung des Verwertungsprozesses macht an den Grenzen des Marktes Halt. Alle Versuche der Genossenschaften, unter Umgehung dieser Instanz den Weg fortzusetzen, sei es durch direkte Verbindung mit den Fleischern oder durch Errichtung von Genossenschaftsschlächtereien, müssen an innerlichen Schwierigkeiten scheitern.

Positiv ergibt sich daraus: Die bestehende Organisation des Absatzes auf dem Markte erweist sich auch für die genossenschaftliche Viehverwertung als unumgänglich notwendig. Die Genossenschaften werden also in dem einmal gesteckten Rahmen bleiben und höchstens versuchen, die Kommissionäre am Markt zu beseitigen bezw. in ihre Gewalt zu bringen.

Eine grosse Schwierigkeit bietet hier das Verhalten der Fleischer. Aber es steht zu erwarten, dass die wachsende Erkenntnis der friedlichen Absichten, die die genossenschaftliche Viehverwertung gegenüber den

sowohl in finanzieller wie in wirtschaftlicher Beziehung. Ihnen steht von vornherein ein fester Stamm von Kunden zur Verfügung, die in ihrem eigenen Interesse das Unternehmen zu sichern suchen. Trotzdem sind sie, nach Togrund, sämtlich erst nach grossen Verlusten zu ihrer jetzigen Stellung gekommen und können auch heute nur einen Nettogewinn von 3—4 % aufweisen.

Fleischern hegt,[1]) allmählich einen Umschwung in ihrer Auffassung vorbereitet, zumal die Fleischer durch die günstige Beeinflussung der Produktion und die Regelung der Fütterung selbst nennenswerte Vorteile durch die Genossenschaften erzielen.

Die langfristigen Lieferungsverträge.

Der weiteren Allgemeinheit sind die Viehverwertungsgenossenschaften in der Fleischteuerung 1912 bekannt geworden, in Verbindung mit den sogenannten langfristigen Lieferungsverträgen. Trotz des Fiaskos, das diese Idee gefunden hat, ist mit ziemlicher Sicherheit anzunehmen, dass sie in den nächsten Notstandsjahren wieder aufleben wird. Sie sei daher ebenfalls einer Betrachtung unterzogen.

Die Verteuerung eines der wichtigsten menschlichen Nahrungsmittel ruft vor allem in den niedern Schichten eine grosse Erregung hervor, die ihren naturgemässen Widerhall in Angriffen auf das Wirtschaftssystem des Staates findet. Und da die Fleischteuerungen, die in den letzten Jahrzehnten in immer kürzeren Unterbrechungen und mit stetig steigender Intensität[2]) auftreten, wirklich eine Schädigung des Wirtschaftslebens, nicht nur vom Standpunkt des Konsums, sondern auch der Produktion bedeuten, so ist für den Staat auch mehr als eine Veranlassung zum Eingreifen gegeben.

Umfassende Massnahmen, die eine dauernde Behebung des Übels bewirkt hätten, sind jedoch im Rahmen des alten Wirtschaftssystems nicht möglich gewesen, und so sahen sich denn die Regierungen zu vorübergehenden Durchbrechungen genötigt.

So auch während der letzten Fleischteuerung 1912, in der die Preise eine bis dahin unerreichte Höhe erklommen[3]). Der Staat gewährte wiederum Zollvergünstigungen für die Einfuhr von Vieh und Fleisch aus einer Reihe benachbarter Staaten[4]). Diese Massnahmen erfuhren jedoch gegen früher dadurch eine wesentliche Einschränkung, dass sie nicht allgemein, d. h. also insbesondere nicht dem privaten Handel, sondern nur den Kommunen auf Antrag[5]) zugestanden wurden.

[1]) Siehe auch die wiederholten Versicherungen der Führer der genossenschaftlichen Viehverwertung (Geschäftsbericht der Viehzentrale 1901 und „Hannoversche Land- und Forstwirtschaftliche Zeitung“ 1910, Nr. 34).

[2]) Siehe auch Figur 1, Seite 82.

[3]) Im Jahre 1906, dem bis dahin teuersten Jahr, kosteten die Schweine am Berliner Markt (II. Qualität pro 100 *kg* Schlachtgewicht) 133,8 Mark, 1912 147,4 Mark („Amtliche Nachrichten des Deutschen Fleischerverbandes“ 1913, Nr. 10). Im Vergleich zu einem Jahr mittlerer Schweinepreise (1908) betrug die Steigerung gegen 1912 (beide Mal im September) in Berlin 18,7 %, in Köln 25 %, in Leipzig 22,5 %, in Dresden 11,8 %. (Berechnet nach den Angaben der Teuerungskommission des Deutschen Städtetages.)

[4]) Nach Dr. Silbergleit (siehe seine bereits erwähnte Broschüre) entfielen 41,5 % der erfassten Einfuhr (Vieh und Fleisch) auf Holland, 41,3 % auf Russland, 11,0 % auf Dänemark, 4,2 % auf Schweden, 1,4 % auf das Inland, 0,30 % auf Australien (Gefrierfleisch), 0,16 % auf Frankreich, 0,10 % auf die Schweiz, 0,06 % auf Italien und endlich 0,02 % auf England.

[5]) Von den 62 von Dr. Silbergleit in die Untersuchung gezogenen Städten über 75000 Einwohner haben 60 von dem Rechte Gebrauch gemacht.

Dadurch hatte die Regierung verhindern wollen, dass der private Handel aus diesen Begünstigungen allein Nutzen zog. Weiterhin jedoch hatte er hierdurch die Aufmerksamkeit und die Verantwortung für die weiteren Massnahmen von sich auf die Städte abgelenkt. In deren Aufgabenkreis war eine Nahrungsmittelpolitik eigentlich nichts Fremdes mehr. Sie hatten früher schon durch billige Fischverkäufe die Notlage zu lindern gesucht. Sie waren aber auch hierüber bereits hinausgegangen und hatten in einigen Fällen versucht, ihre Fleischversorgung dauernd in die Hand zu nehmen, allerdings mit eben demselben negativen Erfolg wie die landwirtschaftlichen Genossenschaftsschlächtereien[1]).

Dass die Verwaltungen der Städte sich jetzt gegen dieses verantwortungsvolle und undankbare Amt mit allen Kräften sträubten ist gewiss nicht verwunderlich, aber trotz ihres Widerstrebens[2]) blieb ihnen nichts anderes übrig, als an die Lösung der ihnen zugewiesenen Aufgabe heranzutreten. Sie führten zum Teil Fleisch, meist aber lebende Tiere ein, die im Schlachthof auf Kosten der Stadt geschlachtet und dann von den Fleischern, sofern die Stadt nicht selbst den Vertrieb in die Hand nahm, an bestimmten Tagen zu besonders billigen Preisen verkauft wurden. Aber obgleich die Kommunen von Anfang an auf das Vorübergehende dieser Einrichtung mit Nachdruck hingewiesen hatten, wurden doch, als sich die technische Ausführung als verhältnismässig einfach erwies, immer mehr Stimmen laut, die einer dauernden Beeinflussung der Fleischbeschaffung durch die Städte das Wort redeten.

Und die Stadtverwaltungen gaben dieser von allen Seiten[3]) an sie gerichteten Aufforderungen nach und bemühten sich, da an einen dauernden Bezug ausländischen Fleisches nicht zu denken war, mit inländischen Viehproduzenten in Verbindung zu treten.

In diesen Bestrebungen kam ihnen die Landwirtschaft entgegen, ja sie war es in vielen Fällen, die den Städten derartige Vorschläge unterbreitete. Ihre Bereitwilligkeit erklärt sich einmal daraus, dass sie an einer

[1]) 1895 stellte Freiburg i. B. nach kurzem Bestehen den Verkauf ein, ebenso Stassfurt 1902, Frankfurt a. M. und Eberswalde 1907, eine Reihe thüringischer Städte 1910 u. a. m. Siehe weiterhin die „Mitteilungen der Zentralstelle des Deutschen Städtetages“ vom 10. Januar 1912 und die „Amtliche Mitteilungen des Deutschen Fleischerverbandes“ vom 15. Dezember 1905.

[2]) Im Herbst 1912 hatte der Vorstand des Deutschen Städtetages noch an die Reichsregierung eine Eingabe gerichtet, die dem Bedenken Ausdruck gab, der Einfluss der Kommunen auf die Fleischbeschaffung und auf die Preisbildung könne der Natur der Sache nach nur gering sein, da sie auf die Faktoren, die die Höhe der Preise wirklich verursachten, nur einen recht unbedeutenden Einfluss ausüben könnten. Zum Schluss war die Überzeugung ausgesprochen worden, „dass es nicht als die Aufgabe deutscher Stadtverwaltungen angesehen werden könne, dauernd in die Preisgestaltung von Lebensmitteln einzugreifen und Mängel der Wirtschaftspolitik durch kommunale Massnahmen auszugleichen“.

Siehe auch die Ausführungen des Vertreters der bayerischen Stadtverwaltung in der Fleischenquêtekommission 1912/13 (IV. vor. Sitzung).

[3]) Auch seitens der Regierung gab v. Bethmann-Hollweg in den Fleischteuerungsdebatten Ende Oktober 1912 dieser Ansicht Ausdruck.

Stabilisierung des Absatzes und der Preise aus betriebstechnischen Gründen im hohen Grade interessiert war. Sie erhoffte hiervon vor allen Dingen einen günstigen Einfluss auf die Produktion[1]). Weiterhin aber wurde sie hierzu durch die Besorgnis veranlasst, der Staat möchte bei einer Wiederholung und Verschärfung solcher Zustände sich dem Drängen der grossen arbeiterfreundlichen Parteien gegenüber genötigt sehen, die Grenzsperre aufzuheben.[2])

Die Durchführung der ganzen Idee sollte ungefähr auf folgender Basis zustande kommen. Die Stadtverwaltungen sollten mit den Landwirtschaftskammern[3]) der einzelnen Provinzen Lieferungsverträge für Schweine abschliessen. Die Kammern wiederum sicherten sich durch feste Abmachungen mit den Landwirten, insbesondere mit den zu solchen Zwecken vorgeschulten Genossenschaften. Der Vertrieb des Fleisches sollte wiederum an bestimmten Tagen und zu besonders billigen Preisen den Fleischern überlassen bleiben.

Aber der Ausführung dieser Idee entstanden grosse Schwierigkeiten.[4]) Diese lagen zunächst in den widerstrebenden Interessen der Beteiligten selbst.

Wir hatten bereits gesehen, dass die Kommunen trotz ihrer anscheinenden Bereitwilligkeit nur widerwillig an die Sache herantraten. Und dieses Unbehagen war wohl begründet. Es handelte sich hier um eine Aufgabe, die ganz anders geartet war als die bisher von ihnen übernommene Versorgung mit Gas und Elektrizität, die Strassenreinigung usw. Einmal ermöglichte sie nicht wie jene eine Monopolstellung, weiterhin war das Objekt für eine bürokratische Verwaltung denkbar ungeeignet, und endlich wurde die Preisbildung von Faktoren bedingt, die ganz ausserhalb des Bereichs der Beeinflussung durch die Stadt lagen. Infolgedessen musste sich das Risiko ganz besonders gross gestalten. Hierzu kam, dass der Stadt, abgesehen von den sich notwendig machenden Zuschüssen, durch dieses Vorgehen auch die grossen Gewinne verlustig gingen, die ihr die Schlachtungen der Fleischer eingebracht hatten. Zuletzt musste sie auch der Umstand zurückhalten, dass sie den Kampf gegen ein tatkräftiges und einflussreiches Gewerbe aufnehmen sollte, dessen Selbständigkeit durch diesen Eingriff in den Fleischversorgungsprozess erschüttert wurde. Dass

[1]) In den Fleischteuerungsdebatten im Reichstag (Ende Oktober 1912) führte der Sprecher der Konservativen, Graf SCHWERIN-LÖWITZ, aus, dass die schwankenden Preise für die kleinen Landwirte ein Hazardspiel seien.

[2]) Es handelte sich hierbei nicht nur um die Einfuhr von Vieh, sondern die Landwirtschaft musste auch die Aufhebung der Futterzölle und des § 12 des Fleischbeschaugesetzes befürchten, der die Einfuhr von Gefrierfleisch zur Folge gehabt hätte.

[3]) Dass gerade die Landwirtschaftskammern hierfür in Betracht kamen, hatte verschiedene Gründe. Sie garantierten durch ihre Existenz für die dauernde Einhaltung der Verträge. Ausserdem war ihnen bei etwaigen Verlusten durch ihre Steuerkraft ein Rückhalt an die Landwirte gegeben. Endlich sollte das Angebot kaufmännisch geregelt, d. h., die Ware sollte bis zu den Toren gebracht werden. Auch hierfür standen den Landwirtschaftskammern weit eher als einer Genossenschaft die geeigneten Machtmittel zur Verfügung.

[4]) In ausführlicher Weise sind diese auch in der Fleischenquêtekommission 1912/13 erörtert worden. (Siehe das Protokoll der III. Sitzung.)

aus diesem Grunde auch die Fleischer, die beim Vertrieb nicht zu umgehen waren, Gegner des städtischen Fleischbezugs waren, leuchtet ohne weiteres ein.

Aber auch die Überwindung der sich hieraus ergebenden Schwierigkeiten konnte noch nicht die Lösung bringen, denn dem ganzen System der Fleischversorgung standen noch wichtige sachliche Hindernisse entgegen. Diese lagen, wie die Versuche, mit Umgehung des Marktes direkt an die Fleischer zu liefern, schon gezeigt hatten, in der geringen Fungibilität und dem Lebendcharakter der Ware. Infolgedessen mussten sich wiederum bei der Abnahme daraus Unzuträglichkeiten ergeben, dass die Tiere ohne Rücksicht auf die individuellen Bedürfnisse an die Fleischer kamen.

Die Hauptschwierigkeit jedoch machte die Festsetzung der Preise. In Anbetracht der grossen Schwankungen der Marktpreise musste es der nächstliegende Gedanke sein, eine gleitende Skala hierfür festzulegen. Diese erschien jedoch für den bürokratischen Verwaltungsapparat der beteiligten Organisationen völlig ungeeignet. Ausserdem musste es schwierig sein, hierfür einen geeigneten Massstab zu finden. Von den Marktpreisen selbst musste man absehen, da sie beeinflusst werden konnten. Auch einen Vorschlag, die Produktionskosten selbst in die Berechnung hineinzubringen und die Skala nach den Preisen für Gerste und Mais zu bestimmen, musste abgelehnt werden, da die Fütterung individuell verschieden war und die Bauern bei Verteuerung eines Futtermittels zu einem andern übergingen.

Man kam deshalb auf den Gedanken, einen festen Preis für die Vertragsdauer zu vereinbaren. Der Landwirtschaft war dieser Gedanke durchaus nicht unsympathisch, da sie, wie erwähnt, hiervon einen günstigen Einfluss auf die Produktion erhoffen durfte. Auch die Stadtverwaltung musste einen Verkauf mit einem ein für allemal festgesetzten Preis gerne annehmen.

Auf der andern Seite jedoch schreckte vor allen Dingen das Risiko ab, das ein solches System mit sich gebracht hätte. Das Widerspiel zwischen Vertrags- und Marktpreis musste hohe Differenzen befürchten lassen, die bei den gewaltigen Werten des Viehhandels grosse Verluste bringen konnten. Sanken die Marktpreise unter die Vertragspreise, so litten die Fleischer darunter; stiegen sie, so wurden die Landwirte getroffen. Besonders die von vornherein widerstrebenden Fleischer wollten auf dieses Risiko nicht eingehen, so dass sich schliesslich die Stadtverwaltungen zur Übernahme bereit erklärten.[1])

Das ganze System war demnach folgendermassen gedacht. Die Kommunen stellten, während sie mit den Landwirten zu festen Preisen ab-

[1]) Das aber musste ungeheure Summen erfordern. So führte der Sachverständige WRIGGE in der Fleischenquêtekommission 1912/13 aus (V. Sitzung, S. 59—61): „Nehme man einmal an, die Stadt Berlin habe einen derartigen Vertrag geschlossen . . . zu 49 M. . . . Heute kosten die Tiere schon 45 M. . . . Wäre ein Abschluss zustande gekommen, dann hätte ich einmal sehen mögen, wieviel Millionen nötig gewesen wären, um dieses Defizit zu decken".

zuschliessen suchten, bei ihren Verträgen mit den Fleischern eine Skala für den Abgabepreis auf. Sank der Marktpreis unter den mit der Landwirtschaftskammer festgesetzten Abnahmepreis, so liess die Stadt den Metzgern das Fleisch entsprechend billiger, stiegen die Marktpreise über den Vertragspreis, so setzten die Kommunen einen etwas höheren Preis an, als sie selbst bezahlen mussten. Aus den sich dann ergebenden Überschüssen wollten sie dann einen Ausgleichfond schaffen. Natürlich waren diese Abstufungen, wie es dem ganzen Charakter derartiger Verträge entsprach, nur in ganz rohen Zügen gedacht.

Standen so der Durchführung der Lieferungsverträge schwere, fast unlösbare Schwierigkeiten entgegen, so war andererseits auch ein Erfolg noch nicht einmal in jedem Falle garantiert. Gewiss hätte sich das auf diese Weise vertriebene Fleisch für die Käufer billiger gestellt, aber ob diese Menge genügt hätte[1]), den erhofften Einfluss auf den Verkauf des übrigen Fleisches auszuüben, ob sie wirklich zur „Stabilisierung der Fleischpreise" geführt hätte, ist in jedem Falle mehr als zweifelhaft.

Die Entwicklung, die diese lebhaft propagierte und rasch aufgenommene Idee gefunden hat, ist demnach auch recht kläglich gewesen. Trotzdem sich fast sämtliche Landwirtschaftskammern Deutschlands[2]) zum Abschluss bereit erklärten, hat von den 62 in die Untersuchungen SILBERGLEITS gezogenen Städten[3]) nur eine einzige einen festen Vertrag abgeschlossen, Ulm. Hier begünstigten zudem ganz besondere Umstände das Zustandekommen. Da die Stadt Ulm im hohen Maße finanziell an der vertragschliessenden Genossenschaft interessiert war,[4]) so standen sich hier Produzent und Stadtverwaltung nicht als Gegner gegenüber. Infolgedessen konnte zwischen beiden ein zufriedenstellender Vertrag zustande kommen, der dann auch auf die Fleischer, denen man weitgehende Zugeständnisse machte, erweitert wurde[5]).

Wenn wir nun das Fazit aus diesen Untersuchungen über die Lieferungsverträge ziehen wollen, so kommen wir zu folgendem Schluss:

[1]) Ulm, das den höchsten Anteil an der Gesamtversorgung aufweist, versorgt 10 % Berlin hätte bei seinem Abschluss mit dem Pommerschen Viehverwertungsverband nur 3 % in Händen gehabt.

[2]) Die preussischen Kammern verpflichteten sich jährlich 300000 Schweine aufzuhringen, und zwar Pommern 80000, die Rheinprovinz 60000, Westpreussen 45000, Hannover 40000, Ostpreussen 30000.

[3]) Dahei standen eine Reihe von Städten (Köln, Krefeld, Saarbrücken, Plauen und Bamberg) kurz vor dem Abschluss der Verträge. In den meisten Fällen brachte die Festsetzung der Preise die Verhandlungen zum Stillstand.

[4]) Auf die Initiative und weitgehende finanzielle Unterstützung der Stadt Ulm hin wurde in Neu-Ulm zwecks Sicherstellung der Schweinezufuhr eine Genossenschaft für rationelle Schweinezucht begründet, mit der dann die entsprechenden Verträge mit der Stadt zustande kamen.

[5]) Das Ulmer Beispiel sollte dann, wie SILBERGLEIT berichtet, in Elberfeld, Essen, Altona, Leipzig, Karlsruhe, Mannheim, Freiburg, Strassburg nachgeahmt werden. Die seitdem wieder eingetretene Senkung der Preise hat diese Idee nicht zur Ausführung kommen lassen.

Es liegt in dem ganzen System ein innerer, durch die Natur der Sache bedingter Widerspruch, der seine Erklärung darin findet, dass man die Schäden einer betrüblichen wirtschaftlichen Erscheinung nur zu überdecken suchte, nicht aber an die Heilung der Wurzeln selbst schritt. Infolgedessen war damit für alle Teile ein grosses Risiko verknüpft, das um so gefährlicher war, als es durch organische Faktoren, d. h. durch Umstände bedingt wurde, die ausserhalb jeder Berechnung standen. Die Verträge bedeuten mithin nichts anderes als den Abschluss von Spekulationsgeschäften, die mit den risikoreichsten Termingeschäften an der Börse zu vergleichen sind.

Literatur

(soweit sie nicht im Texte selbst angegeben ist).

HOLTMEIER-SCHOMBERG, Die geschichtliche Entwicklung und heutige Gestaltung des Vieh- und Fleischhandels, sowie die Bestrebungen der genossenschaftlichen Viehverwertung. Berlin 1908.

Graf OPPERSDORFF, Die Produkte der Viehzucht und der genossenschaftliche Handel Habelschwerdt 1911.

REICHERT, Die Organisation der deutschen Fleischversorguug. Dissertation Berlin 1911.

ZAHNBRECHER und SÜSKIND, Die Fleischversorgung der Grossstädte und die genossenschaftliche Viehverwertung in Bayern. München 1909.

SÜSKIND, Vom Viehhandel. Landwirtschaftliche Merkblätter Nr. 38. Stuttgart.

GERLICH, Die Preisbildung und Preisentwicklung für Vieh und Fleisch am Berliner Markte (für Schweine). Leipzig 1911.

ROTHE, Die Fleischversorgung der Grossstädte. M.-Gladbach 1912.

ESSLEN, Die Fleischversorgung des deutschen Reiches. Stuttgart 1912.

PÜTZKAUL, Die letzte Fleischteuerung, ihre Ursachen und Mittel zur Abhilfe. Archiv für soziale Kultur. M.-Gladbach, Juni 1906.

SCHULTZE, Der deutsche Binnenhandel mit Vieh. Arheiten der Deutschen Landwirtschaftsgesellschaft, Heft 52. Berlin 1900.

WYGODZINSKY, Das Genossenschaftswesen in Deutschland 1911.

Derselbe, Zur Frage der Viehpreise. Schmollers Jahrhuch 1906.

Deukschrift des Deutschen Landwirtschaftsrates über die Fleischversorgung der deutschen Bevölkerung 1905.

Massnahmen zur weiteren Steigerung der deutschen Vieh- und Fleischproduktion und zur Verbilligung der städtischen Fleischversorgung. (Bericht über die Verhandlungen der 35. Plenarversammlung des Deutschen Landwirtschaftsrates 1907).

Massnahmen der deutschen Städteverwaltung für die Fleischversorgung der Bevölkerung. Notierung der Schlachtvieh- und Fleischpreise. (Bericht über die Verhandlungen der 38. Plenarversammlung des deutschen Landwirtschaftsrates 1910. Mit einem „Beitrag zur Fleischteuerungspolitik deutscher Städte" von HEINR. GERLICH).

Massnahmen für die Fleischversorgung der Bevölkerung und die Stellungnahme der Städteverwaltungen zu den Anträgen des Deutschen Landwirtschaftsrates in derselben Angelegenheit. (Bericht über die Verhandlungen der 39. Plenarversammlung des Deutschen Landwirtschaftsrates 1911.)

Konferenz der Vorstände der preussischen Landwirtschaftskammern 1906, 1908, 1909, 1910, 1911, 1912, 1913.

Fleischenquête 1912/13. Verhandlungen der Gesamtkommission[1]) und Zusammenstellung der Sachverständigen-Gutachten (Band I, II u. III).

[1]) Da die Veröffentlichung der Verhandlungen erst nach Niederschrift der Arbeit entstanden ist, konnten die in der Kommission gemachten Ausführungen nicht voll im

Habernoll, Mittel zur Stabilisierung unserer Schweine- und Schweinefleischpreise. Jahresbericht der Landwirtschaftlichen Winterschule zu Krefeld 1908.

Burckhardt, Bedürfen wir einer genossenschaftlichen Organisation, und wie soll dieselbe eingerichtet werden? Referat. Leipzig 1906.

Rehfeld, Die Viehverwertungsgenossenschaften und ihr Einfluss auf die gedeihliche Entwicklung der Viehhaltung. Referat, Zeitschrift der Landwirtschaftskammer für die Provinz Schlesien. Januar 1911.

Haunoversche Land- und Forstwirtschaftliche Zeitung. 1906—1913.

Deutsche Landwirtschaftliche Genossenschaftspresse 1906—1913. Blätter für Genossenschaftswesen. Konsumgenossenschaftliche Rundschau. Jahrbücher des Reichsverbandes der Deutschen Landwirtschaftlichen Genossenschaften.

Nachrichten der Zentrale für Viehverwertung. Deren Statuten, Agitationsschriften und Geschäftsberichte für 1901—1912.

Amtliche Nachrichten des Deutschen Fleischerverbandes. Rheinisch-Westfälische Fleischerzeitung.

Text verwertet werden. Der Verfasser hat sich deshalb meist auf diesbezügliche Hinweise beschränkt. Er glaubte dies um so eher tun zu können, als das Material der vorliegenden Arbeit, soweit die Genossenschaften selbst in Betracht kommen, zu einem grossen Teil aus Veröffentlichungen und persönlichen Mitteilungen der der Kommission zugeteilten Sachverständigen hervorgegangen ist.

Lebenslauf.

Ich, Hans Horst, wurde am 28. November 1889 zu Krefeld geboren. Dort besuchte ich das Realgymnasium bis zur Ablegung der Reifeprüfung. Im S.-S. 1910 bezog ich sodann die Universität Tübingen, im W.-S. Marburg, im S.-S. 1911 München, im W.-S. Berlin; im S.-S. 1912 ging ich nach Bonn, um dort meine Studien abzuschliessen. In Tübingen und München war ich in der staatswissenschaftlichen, in Marburg und Berlin in der philosophischen und in Bonn in der juristischen Fakultät eingeschrieben.

MSH 28286

END OF
TITLE